



NU SKIN®  
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.®

本中文版仅供参考之用，如跟英文版本有任何差异，  
则以英文版本为准。

## 政策与程序 新加坡



目录

第1章	直销权 .....	1
1	如何成为直销商 .....	1
1.1	申请成为直销商 .....	1
1.2	一个直销权仅限一人 .....	1
1.3	年龄限制 .....	1
1.4	未成年人 .....	1
1.5	合法居民 .....	1
1.6	曾经是直销商 .....	1
1.7	配偶和同居人 .....	1
1.8	是否接受您的直销商协议书 .....	2
1.9	纳税人识别号 .....	2
1.10	商业机构 .....	2
1.11	变更为商业机构形式经营 .....	3
1.12	临时直销权 .....	3
2	隐私政策 .....	3
2.1	个人资料的搜集 .....	4
2.2	您对其他直销商/顾客的个人资料的搜集 .....	6
3	维护您的直销权 .....	7
3.1	及时更新您的直销商协议书、商业机构表格和共同参与表格 .....	7
3.2	增加新的参与者 .....	7
3.3	在新的保荐人下建立直销权 .....	7
3.4	一个人只有一个直销权 .....	7
3.5	在直销权中获得实益权益及直销权合并 .....	8
4	转让和终止您的直销权 .....	8
4.1	转让直销权 .....	8
4.2	因死亡而转让 .....	8
4.3	离婚 .....	9

4.4 终止的权利.....	9
----------------	---

第2章	业务的经营	10
1	商业道德	10
1.1	直销协会的商德约法	10
1.2	您的商业目的	10
1.3	一般性的直销商道德规范	10
1.4	不毁谤	10
1.5	骚扰	11
1.6	不可以联络厂商或科学顾问委员会成员	11
1.7	反贪污	11
1.8	维护公司名誉	11
1.9	资料审查	11
2	独立订约人	11
2.1	直销商是独立订约人	11
2.2	纳税	12
2.3	无权代表公司	12
2.4	禁止声称公司是您的雇主	12
3	订购产品或服务	12
3.1	订购	12
3.2	所有权之移转	12
3.3	存货和80%规则	12
3.4	订货的方式	13
3.5	信用额之发放	13
3.6	价格变动	13
3.7	以另一名直销商的名义订货	13
3.8	资金不足时的付款	13
3.9	使用其他人的信用卡	13
3.10	自动订货计划	13
3.11	产品的零售	13
4	产品的退货退款和更换	14

4.1	退货退款政策 .....	14
4.2	从公司直接购买产品的更换政策 .....	14
4.3	退货退款或换货的程序 .....	14
4.4	未领取产品政策 .....	15
5	零售和顾客的退货 .....	15
5.1	零售 .....	15
5.2	不可销售产品给批发商 .....	15
5.3	零售收据 .....	16
5.4	退款保证、退款和更换产品给零售顾客 .....	16
6	销售奖励计划 .....	16
6.1	销售奖励计划 .....	16
6.2	销售奖励计划的例外 .....	16
6.3	只靠保荐不能获得奖励 .....	17
6.4	不保证收入 .....	17
6.5	销售奖励计划的运作 .....	17
6.6	奖金 .....	17
6.7	必要的零售；零售的核查 .....	17
6.8	时间安排 .....	18
6.9	收回奖金 .....	18
6.10	付款的更正 .....	18
7	产品责任的求偿和损害赔偿 .....	18
7.1	赔偿 .....	18
7.2	求偿之必要条件 .....	19
7.3	由您赔偿 .....	19
8	销售税 .....	19
9	与公司其他组织联系 .....	19

第3章	广告宣传	20
1	业务辅销品和商标的使用	20
1.1	业务辅销品的使用	20
1.2	商标和著作权的使用	20
2	产品声明	20
2.1	一般的限制	20
2.2	禁止作疗效的声明	20
2.3	禁止作出获得美国FDA批准的声明	20
2.4	使用产品前后的照片	20
2.5	产品包装的修改	21
3	收入声明	21
3.1	禁止作误导性的收入声明	21
3.2	生活方式和收入声明的要求	21
4	蓝钻直销商制作的业务辅销品	21
4.1	蓝钻直销商的业务辅销品	21
4.2	禁止宣称已被公司核准或背书	21
4.3	业务辅销品的授权协议书	22
4.4	蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的登记	22
4.5	蓝钻直销商的销售；目的	22
4.6	直销商组织	22
5	大众传媒；一般的广告宣传	22
5.1	禁止利用大众传媒进行推广宣传	22
5.2	媒体采访	23
5.3	在电话簿登广告	23
5.4	宣传资料之派送	23
6	零售店、贸易会及服务相关性机构政策	23
6.1	零售店	23
6.2	摊位形式的商业展览	23
6.3	服务性相关机构	23
6.4	公司拥有最终决定权	24

7	网路 .....	24
7.1	使用网路推广直销商业务 .....	24
7.2	许可的网路活动 .....	24
7.3	蓝钻直销商的互联网营销网站.....	25
7.4	网路使用的附加限制 .....	26
7.5	网路影像和音像资料 .....	26
7.6	网路销售 .....	26
7.7	垃圾邮件 .....	27
8	客户资料的转介服务；不得收取演讲费 .....	27
8.1	客户资料的转介服务 .....	27
8.2	不得收取演讲费用、参加会议费用 .....	27
9	禁止对公司的活动或员工录音或录影 .....	27

第4章	保荐 .....	28
1	如何成为保荐人 .....	28
1.1	要求 .....	28
1.2	新直销商的加入安排 .....	28
1.3	创业锦囊 .....	28
1.4	转介客户资料 .....	28
2	保荐人的责任 .....	28
2.1	培训下线组织 .....	28
2.2	跳线 .....	29
2.3	不强制要求购买产品或业务辅销品及辅助服务 .....	29
2.4	公司表格资料的正确性 .....	29
2.5	您的下线组织与公司的沟通 .....	29
3	国际性业务 .....	29
3.1	国际性业务 .....	29
3.2	在核准经营市场与来自未核准经营市场出席者的聚会 .....	30
3.3	国际保荐协议书 .....	30
3.4	中国 .....	30
3.5	特定国家预先开发市场的明文禁止 .....	30
3.6	救济措施 .....	30
3.7	申请许可参加的申请书 .....	31
3.8	其他权利不受影响 .....	31



第5章	限制性契约 .....	32
1	网络的所有权 .....	32
2	限制性契约 .....	32
2.1	禁止招揽 .....	32
2.2	排他性 .....	32
2.3	机密资料 .....	33
2.4	直销权资料的保密 .....	33
2.5	禁止诽谤 .....	34
2.6	救济措施 .....	34
2.7	强制性 .....	34

第6章	合约的履行 .....	35
1	合约 .....	35
2	直销权中参与人的行为.....	35
3	调查程序、纪律和终止.....	35
3.1	涉嫌违规的举报 .....	35
3.2	举报违规的时限 .....	35
3.3	隐私权的平衡 .....	35
3.4	程序 .....	35
3.5	直销商纪律上诉委员会.....	36
3.6	公司对于违反合约行为的行动 .....	36
3.7	立即行动 .....	37
3.8	救济措施 .....	37
3.9	您的合约的终止 .....	37

第7章	仲裁	38
1	什么是强制性的仲裁	38
2	仲裁具有强制性并且对所有争议具有约束力	38
3	争议的定义	38
4	调解	38
5	要求仲裁	38
6	仲裁程序	39
6.1	仲裁规则；仲裁地	39
6.2	发现真实	39
6.3	仲裁日期	39
6.4	语言	39
6.5	不接受集体起诉	39
6.6	允许的出席者	39
6.7	仲裁的费用和开支	39
6.8	仲裁结果	39
6.9	保密	40
6.10	执行判断；禁制措施	40
6.11	继续有效	40
7	第三人申诉	40

第8章	一般条款	41
1	一般条款	41
1.1	修订合约	41
1.2	弃权声明和例外	41
1.3	完整的合约	41
1.4	合约条文之可分割性	41
1.5	准据法/管辖权	42
1.6	通知	42
1.7	继承人和权利	42
1.8	标题	42
1.9	内部参考	42
1.10	多元化和性别	42
1.11	翻译	42
附录 A	- 专有名词定义之词汇表	43
附录 B	- 蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务	49

# 第1章 直销权

---

## 1 如何成为直销商

### 1.1 申请成为直销商

您可以经由完成下列的步骤申请成为直销商：

- (a) 填写并签署一份直销商协议书，将线上作业的申请或该书面协议书交回公司；及
- (b) 购买一套非营利的创业锦囊。

您可直接从公司或您的保荐人处购买一套创业锦囊。 购买创业锦囊将不会被支付奖金。 购买其他产品或材料并不是您成为直销商的必要条件。

### 1.2 一个直销权仅限一人

单独之个人可以向公司递交一份直销商协议书以申请一个直销权。 如果该个人为已婚或有同居人者，该个人之配偶或同居人亦可加于其直销商协议书内。 除了增加配偶或同居人或特定核准经营市场另有规定外，如果超过一个人士想要加入同一直销权，则该则该等人士必须按照本政策与程序第1章第1.10节及1.10A节分别以商业机构或共同参与之直销权的身份申请。

### 1.3 年龄限制

您必须至少年满18岁，才能成为一个直销商。

### 1.4 未成年人

(不适用)

### 1.5 合法居民

您必须在您有合法居留权或公民权并有合法经营业务权利的国家或市场提交直销商协议书及经营您的直销权。 如果您不能够在提交直销商协议书的国家或市场提供合法居留权、公民权或合法经营业务的权利的证明文件，则公司可以宣布您的直销商协议书自始作废无效。 您只可以在一个核准经营市场申请成为直销商。

### 1.6 曾经是直销商

如果您曾经是直销商，您只可在您的原保荐人下成为一位新直销商。 除非在符合本政策与程序第1章第3.3节的规定时，您才可申请加入在新的保荐人之下成为一位新直销商。

### 1.7 配偶和同居人

如直销商的配偶或同居人亦希望成为直销商，其配偶或同居人必须加入其已成为直销商的配偶或同居人的直销权内。 如果曾为前任直销商的配偶或同居人希望加入成为直销商，除非这个前任直

銷商已經依據本第1章第3.3節的規定，在相關之不活動期間內沒有任何商業活動，否則，該配偶或同居人必須在該前任直銷商的保薦人下建立直銷權。

## 1.8 是否接受您的直銷商協議書

公司保留可自行拒絕任何直銷權申請的權利。公司接受並處理您的直銷商協議書後，您即可成為直銷商。如公司從一位申請者收到超過一份的直銷商協議書，則將以美國總公司辦公室收到的第一份直銷商協議書決定您的保薦人是誰。

## 1.9 納稅人識別號碼

在您取得領取獎金的資格前或當公司因為處理稅務申報或其他目的所需時，您必須提供您的新加坡身分證號碼、外僑身分證號碼或任何其它相關的身分證號碼給公司。此規定同時適用於已列名於直銷商協議書之配偶及同居人。如您以一個商業機構簽署直銷商協議書，您必須提供該商業機構的商業登記號碼以及該商業機構的每一位參與人的新加坡身分證號碼、外僑身分證號碼或任何其它相關的身分證號碼(包括但不限於商業機構的任何股東、董事、行政人員、會員和合夥人(如適用))。公司有权暫停接受您的直銷權內的銷售訂單或暫停獎金發放，直至您提供您的新加坡身分證號碼、外僑身分證號碼或任何其它相關的身分證號碼，以及公司已確認您的新加坡身分證號碼、外僑身分證號碼或任何其它相關的身分證號碼屬實。

## 1.10 商業機構

若以商業機構申請加入，可以填寫、簽署和遞交一份所有參與人已簽署之商業機構表格，連同直銷商協議書及購買創業錦囊以申請成為直銷商。另外，商業機構還需符合以下其他規定：

- (a) 商業機構的每位參與人在其提交直銷商協議書的授權市場中必須是該國家或市場的公民或是合法居民並擁有合法經營業務的權利，並且必須能夠提供有關證明文件給公司。如果該商業機構不能按照公司要求提供證明文件，公司可宣布該直銷商協議書自始作廢無效。您必須了解，縱使您被列為某一個商業機構的成員，並不一定代表您已被授予任何合法經營業務的權利；
- (b) 獎金將會發放給商業機構。如商業機構或商業機構的任何參與人未將商業機構收到的任何部份獎金分派和支付給商業機構的任何參與人，或作出不正確的分派和支付，公司不需對此負任何責任；及
- (c) 其中一位參與人將被指定為該商業機構的被授權代表。公司只接受並可依賴由該被授權代表所提供的任何資訊行事；

### 1.10A 共同參與之直銷權

您可以填寫、簽署和遞交一份由您以主直銷商的身份及每一位附加參與人簽署之共同參與表格，連同直銷商協議書及購買創業錦囊以申請將其他人士列為您的直銷權內的附加參與人，並共同營運您的直銷權。另外，共同參與之直銷權還需符合以下其他規定：

- (a) 每一位附加參與人在主直銷商提交直銷商協議書的國家或市場都必須是該國家或市場的公民或是合法居民並擁有合法經營業務的權利，並且必須能夠提供有關證明文件給公司。每一位

參與人必須了解，縱使被列為您直銷權內的附加參與人，並不一定代表其已被授予任何合法經營業務的權利；

- (b) 主直銷商是唯一被授權代表直銷權就直銷商協議書（包括任何該等協議的執行）或任何其他有關公司的事項，可採取任何行動的人士。在所有涉及直銷商協議書（包括支付的獎金金額）或公司的事項，公司可依賴主直銷商的權力和指示而行動；
- (c) 每一位附加參與人對任何參與人與直銷權有關的行為和疏忽應負連帶責任，及公司可因任何參與人有違反政策與程序而對該直銷權採取紀律處分；及
- (d) 所有由直銷權產生或可歸屬於直銷權的獎金及其他利益（包括透過附加參與人的努力而獲得的獎金或其他利益），均應直接支付或提供給主直銷商。所有附加參與人，不論是個別地或共同地提出，都不可因上述獎金或其他利益而對公司提出索償。

### 1.11 變更為商業機構形式經營

如您希望將您的直銷權從個人形式轉為商業機構的形式，您可隨時向公司提出申請。此申請必須遵守任何適用法律的規定以及填妥所須的商業機構表格並交回公司。

### 1.12 臨時直銷權

(不適用)

## 2 隱私政策

### 2.1 個人資料的搜集

公司了解您會關心在您成為直銷商後，有關您的資料將如何被搜集、使用和分享，並對此作出回應。公司尊重您的隱私權並致力於保護直銷商們的隱私權以及遵守「**個人信息保護法**」（2012年第26條）（「**個人信息法**」）。公司不時搜集的個人資料的種類包括但不限於以下各項（不分先後次序）：

- 姓名
- 地址 (包括電郵地址)
- 電話號碼、手提電話號碼、傳真號碼及任何其他聯絡號碼
- 新加坡身分證號碼、護照號碼、外僑身分證號碼及任何其他身份證明文件號碼(如適用) (以及以上身份證明文件的副本)
- 直銷商識別號碼
- 商業登記號碼 (如果是商業機構)
- 開業日期 (如果是商業機構)

- 国籍
- 居住状况, 即新加坡公民, 永久居民...等
- 婚姻状况
- 出生日期
- 职业
- 教育背景
- 性别
- 您的配偶/同居人的姓名及其新加坡身分证号码、外侨身份证号码及任何其他身份证明文件号码, 而其参与或曾经参与或拥有直销权的实益权益, 不管该直销权是其个人的直销权或其只是商业机构直销权的参与者或共同参与之直销权的参与者
- 饮食限制、健康状况及疾病史
- 签名
- 付款资料如银行帐户详情、信用/借记卡详情以及处理付款交易所需的任何资讯或资料
- 直销商的照片、视频及录制品
- 有关公司产品的直销商的见证、书面材料及反馈
- 直销商在公司的活动及/或直销商会议中的演说、表演及出现
- 直销商与公司的交易资料, 包括但不限于购买及退回产品的详情
- 直销商的名衔
- 直销商与公司的沟通, 包括但不限于其跟公司的通信以及直销商制作的或公司于该通讯中所得到的任何资料或文件
- 直销商向公司或有关慈善团体作出的任何捐款金额

公司使用些这些资料的目的是可包括以下任何一项:

- 开启及管理直销商帐户及合并直销商帐户(如适用);
- 提供给直销商业务上的支援以及与直销商沟通关于(i) 产品和促销活动、(ii)其直销权和下线组织、(iii)奖金、以及(iv)其他有关的业务议题;
- 提供服务给直销商, 例如于公司的业务辅销品中分享资料、邀请直销商出席聚会、提醒直销商



有关新产品及推广活动、筹办创星登峰游包括但不限于安排膳食、产品销售和送货，以及处理付款指示；

- 表扬直销商 - 例如其于公司活动、网站上、营销材料及其他营销工具上刊登直销商姓名、名衔、销售记录及其他善行 (包括但不限于慈善捐款)；
- 宣传及推广公司的事业及/或产品- 例如于公司的聚会上、网站上、营销资料及其他营销工具上使用直销商给予的见证；
- 评估的目的 - 例如对退货退款或换货或对直销商违反政策与程序或公司的其他政策作出评估；
- 遵守适用于任何政府机构或机关的任何法律或法规或指令，但不限于新加坡会计与企业管制局、新加坡国内税务局及新加坡个人数据保护委员会；
- 调查及/或报告任何刑事罪行 (如法律例规定)；
- 向提供服务给公司的律师、核数师、财务顾问及其他专业人士披露；
- 向如新集团的公司(不管于新加坡或海外)，包括董事、雇员、代理及代表披露，作为运作、管理、行政、监督或评估的目的；
- 如需要，向第三方的供应商或服务供应商披露以提供直销商所要求的產品；
- 向任何收购或拟收购公司或公司任何一部份或公司所有或任何部份的资产或负债或合并的潜在买家或实际买家披露；及
- 向提供行政服务给公司的任何代理、承办商或第三方(包括但不限于财务机构、速递公司、印刷公司)披露。

公司将采取合理的措施以确保其搜集、使用或披露的个人资料是准确、完整及最新的。

公司将采取合理的措施以保护其持有的个人资料不会被滥用和遗失，以及未经授权的使用、修改或披露。

公司将不会保留不再需要的个人资料，并将采取合理的措施销毁或永久删除个人资料。

作为一般规则，公司将按照您的要求，在合理的范围内尽快提供公司拥有的您的个人资料及在提出要求之日前一年内已经或可能已被使用或披露的您的个人资料的有关资讯给您。

公司并将按照你的要求更改贮存在公司的您的个人资料的错误或遗漏之处，公司会把已更改的个人资料发送至所有先前已收到该个人资料的机构，除非该机构不再需要已更改的个人资料作为任何法律或商业目的。

然而，根据「个人信息法」的例外情况，公司可选择不提供给您使用或更改该资料，这将包括以下情况：

- i) 公司有合理理由不应作出更改;
- ii) 提出的使用要求是琐碎无聊或使人困扰的或所要求的资料是不重要的;
- iii) 个人资料涉及检控及所有与检控有关的诉讼法律程序尚未完成;
- iv) 如披露个人资料, 会泄露机密的商业信息, 在一个理性的人看来, 这会损害公司的竞争力; 及
- v) 因调查的目的而搜集、使用或披露个人资料, 并且相关诉讼和上诉程序尚未完成。

公司可决定收取合理费用作为核实要求资料以及找出、找回、复核和复制任何所需资料的费用。

您提交的所有资料将为公司的美国总部、区域总部、及/或您原居国当地的关系企业所持有。如您的个人资料被转移到新加坡以外的国家或地区, 公司将确保收取人提供一个和本文中提供的相类似的保护您个人资料的标准。

公司已指定以下人士(「指定人士」)将负责确保公司遵守适用的资料保护法律, 其详细资料如下。如果您有任何疑问或要求或希望就关于您的个人资料作出任何申请, 请与指定人士联络:

资料保护主任

Nu Skin Enterprises Singapore Pte Ltd

地址 : 9 Penang Road, #10-08, Park Mall, Singapore 238459

联络电话号码 : 68373363

## 2.2 您对其他直销商/顾客的个人资料的搜集

由于顾客或其他直销商提供给您的资料可能包括个人资料(定义在「个人信息法」中), 您在此同意并承诺就有关处理该个人资料遵守「个人信息法」, 並会依从公司为了符合「个人信息法」的目的而提出的合理指示及/或要求。

尤其是但并非完全列举:

- (a) 您应向您将搜集其个人资料的人士告知您会使用已搜集的其个人资料以及取得其有关的书面同意;
- (b) 您不得在2014年1月2日或之后, 发送任何营销信息至任何新加坡的电话号码, 除非:
  - (i) (a) 您已核实并确定根据「个人信息法」, 该用户的新加坡的电话号码并未登记在「个人信息法」下实施的「不要致电给我」的名册上, 或(b)使用新加坡电话号码的用户就发送该营销信息至该新加坡电话号码已给予明确的同意(书面或其他形式以便于日后参考);
  - (ii) 营销信息包括清晰和准确的资料, 表明您是发送营销信息的人和如何能够与您联络; 及
  - (iii) 您不要隐瞒或拒绝显示您的电话号码以作识别。
- (c) 您不得保留可能不再需要的任何个人资料, 即当搜集的个人资料使用期已届满或使用之同

意见书已过期，或您不再被允许保留它；及

- (d) 你应回应（和向公司提供合理的协助以回应）任何顾客及/或直销商就有关其个人资料之信息或该个人资料如何被使用及/或更改的请求或查询。

### 3 维护您的直销权

#### 3.1 及时更新您的直销商协议书、商业机构表格和共同参与表格

- (a) 作为直销商，您有责任确保您的直销商协议书、商业机构表格或共同参与表格的资料是及时更新和准确的。如有任何更改影响到该些文件所载资料的准确性，您必须立即通知公司。公司如确定直销商所提供的资料是虚假或不准确，则公司可终止其直销权或宣布直销商协议书自始作废无效。如您未能及时更新您的直销商协议书、商业机构表格或共同参与表格，您的直销权账户可能会被列于暂停状态或被处以其他纪律处分，包括终止直销权。
- (b) 您必须递交一份详细资料更改表格（只适用于个别人士）、新的直销商协议书、商业机构表格或共同参与表格，在申请表上方写上“Amended”(「资料修改」)字样，以修改您的直销权资料。任何详细资料更改表格或修改过的直销商协议书必须由您亲自签署。若属商业机构，经修改的直销商协议书必须由该商业机构的被授权代表亲自签署。经修改的商业机构表格必须由该商业机构的被授权代表以及所有新参与人亲自签署。若属于共同参与之直销权，则经修改的直销商协议书必须由主直销商签署。经修改的共同参与表格必须由该直销权之所有参与人共同签署。公司可因处理详细资料更改表格、直销商协议书、商业机构表格或共同参与表格的修改而酌收费用。公司有权拒绝接受任何修改。

#### 3.2 增加新的参与人

您不可以让另一人士在您的直销权中从事任何商业活动、或在您的直销权中拥有实益权益，除非您的直销权是以商业机构形式经营或是共同参与的直销权且该等人士已经申请成为参与人并且已被公司核准接受。公司可自行决定拒绝该申请。如公司拒绝该申请，该另一人士不可以加入到您的直销权。

#### 3.3 在新的保荐人下建立直销权

如果您曾经是直销商，只要您于下表中所列明的不活动期间没有从事任何商业活动（不论在您的直销权或其他人的直销权），您可以在一位新保荐人下建立一个新的直销权：

在最近的商业活动前24个月期间的直销权级别类型	不活动期间
如果您曾经达到直销主任或以上级别	12个月
仅是直销商	6个月

当公司断定不当的更换保荐人行为确已发生或确实有被教唆，则第二个直销权将回归且合并至第一个直销权中，且公司可采取第6章所示的其他补救措施。

### 3.4 一个人只有一个直销权

您不可以在超过一个直销权中拥有实益权益，除非有以下情况：(i)在结婚前已拥有直销权的两个直销商结婚，(ii)一位现任直销商继承另一个直销权，或(iii)其他经公司书面批准的情况。

### 3.5 在直销权中获得实益权益及直销权合并

- (a) 概述。直销商有时候希望与另外一位现任直销商合伙并将两个直销权合并或者在另一直销权内获得实益权益。除非符合本政策与程序第3.5节的规定，否则直销商之间的合伙、合并直销权，或由一位曾经开展任何商业活动的直销商在另一直销权中获得实益权益，均是被禁止的。
- (b) 获得实益权益。除公司自行酌情批准之情况外，若您曾从事任何商业活动，不论于任何时间，您均不可从已存在于另一保荐人下的直销权中获得实益权益（不论透过收购、合并、合伙、或其他形式），除非 (i) 您已终止您的直销权，并且于本第1章第3.3节中所述并适用于您的不活动期间内没有从事商业活动，和 (ii)您希望获得实益权益的直销权之直销商协议书是在上文第 (i) 款中所述并适用于您的不活动期间届满后提交予公司的。本 (b) 款的禁令将取代本第3.5节 (c) 款的规定。
- (c) 合并。公司可自行酌情考虑是否批准仅限于下列情况之直销权合并：(a) 与 (i)您的直接上线保荐人；或 (ii)您的第一层下线直销商，进行垂直合并；及(b) 公司可自行酌情批准的任何其他合并。
- (d) 公司审查及附加要求。对任何牵涉合伙、合并、或获得实益权益的情况，公司将自行酌情考虑是否批准该等要求作为本政策与程序之例外情况。在审查期间，公司可以向您提出公司认为有必要的额外要求，包括上线的通知及/或批准。

## 4 转让和终止您的直销权

### 4.1 转让直销权

您不可以转让您的直销权或其中的任何权利，除非您已经得到公司事前的书面同意，而公司不会不合理地拒绝您的此等要求。如任何转让的提议被公司认定为是虚偽不實的、且是为了规避本政策与程序的规定而提出的，公司不会同意该等转让的提议。在获得公司批准该转让之前，公司不会承认任何的转让，且受让人在此之前并没有任何权利。除非公司另有书面同意，公司在合约中为直销权利益而设定的例外规定和弃权声明在该直销权转让后将自动终止。

### 4.2 因死亡而转让

- (a) 自然人。如您是自然人，在您去世后，可按照您的遗嘱、无遗嘱的法定继承或其他方式将您的直销权转让给您的继承人或其他受益人。当法院的命令或适当的法律文件载明转让给一位符合资格的受让人之文件递交给公司时，该转让将获公司承认。公司鼓励您向专长财产规划的专业律师咨询有关直销权的转让事宜以便您做出合适的安排。

- (b) 商业机构的参与人。如果您是一个商业机构的参与人，在您去世后，您在直销权中的利益将依据该商业机构的法律文件以及规范转让的适用法律规定进行转让，但所有受让人都必须符合本政策与程序有关于在直销权中享有权益的资格要求。当公司收到法院命令或适用的法律文件，而該等命令或文件载明直銷權將转让给一位符合资格的受让人时，该转让将获公司承认。
- (c) 当直销权在任何时期暂时没有所有权人，或由于遗嘱检验或其他法院程序而出现暂时无所有权人的空窗期时，其上线蓝钻或以上级别的直销商将负责操作该直销权。作为对他们提供服务的回报，上线蓝钻或以上级别的直销商可收取服务费。此费用将相当于该直销权的净奖金的15%，公司将从该直销权的净奖金中扣除此费用。

### 4.3 离婚

对于离婚的直销商，公司既不会决定他们直销权的分割也不会分割他们的直销权或下线组织。总的来说，公司将不会分割奖金或其他任何奖励。然而公司可自行酌情根据每个个案的情况，依据法院命令或双方当事人的书面同意，以一个简单的、固定比例的准则分割奖金。如公司同意以一个简单的、固定比例的准则分割奖金，直销权的各参与人均同意保证公司免于承担公司在分割奖金时的任何行为或疏忽而直接或间接地造成或引起的任何及所有责任、损失、费用、损害、判决或支出，包括合理的律师费。如配偶双方关于直销权有争议，公司有权扣住该直销权的奖金。公司可因分割奖金的服务而按月向直销商收取费用。

### 4.4 终止的权利

您随时可以终止您的直销权。详见第6章第3.9节规定。

# 第 2 章 业务的经营

---

## 1 商业道德

### 1.1 直销协会的商德约法

公司乃美国及世界各国之直销协会会员之一，并遵守直销协会商德约法的规定。您除了应该了解本章节关于一般道德规范的规定外，在您的业务经营上，公司鼓励您阅读直销协会的商德约法并采纳其原则。直销协会的商德约法可以到网站[www.dsa.org](http://www.dsa.org)查阅。

### 1.2 您的商业目的

您和公司的主要商业目的都是销售高品质的产品给零售顾客。该业务过程的一部份就是您可以透过保荐其他的直销商来建立您的销售组织。但是，招募其他直销商并不是您的主要业务重点，您的主要目标是销售产品和透过您的下线组织提高产品的销售给零售顾客，招募其他直销商仅属其中不可分割之一部份。

### 1.3 一般性的直销商道德规范

您必须以合乎道德、专业和礼貌的态度来经营您的直销权。也就是说，您应该要遵守以下各项规定：

- 您必须遵守合约和相关的法律规定。
- 您必须以诚信经营您的直销权。
- 您应该告知潜在的顾客和直销商您的身份、为何您会联络他们，以及您正在销售什么产品。
- 您不可以对销售奖励计划的潜在收入或使用公司产品的好处作出虚伪不实或误导性的宣称。
- 您不可以强迫任何直销商或准直销商以不负责任的财务方式经营业务，包括但不限于强迫他们购买超过其合理的使用量或销售量的产品或业务辅销品及辅助服务，或维持特定存货量的条件。
- 您不可以鼓励或建议直销商或准直销商为了参与业务而导致负债。
- 您必须说明退换货或取消订单的规定。
- 您不可以对准直销商表示他们必须购买产品或套装产品才能成为直销商或直销主任。您必须告知准直销商，他们可以签署成为自用客户，或他们可以购买单一产品而不必是整组套装产品。

### 1.4 不毁谤

您不可以对下列对象作出任何误导、不公正、不准确或毁谤的比较、声称、说明或言论：

- 公司；
- 公司的产品、或商业活动；



- 其他人士；
- 其他公司（包括竞争对手）；或
- 其他公司的产品、服务、或商业活动。

### 1.5 骚扰

您不得以骚扰、恐吓、威胁及侮辱的方式经营您的直销权。任何型式的骚扰均不会被容许，包括但不限于：种族、宗教、肢体及言词的侮辱，或诱使、鼓励或对另一位直销商、公司员工或顾客作任何不适当或不受欢迎的书面、口头、电子形式或身体的关系、性表示、性挑逗、或其他身体、口头或视觉的性需求行为。

### 1.6 不可以联络厂商或科学顾问委员会成员

未经公司事前书面同意，您不可以直接或间接联络公司的厂商、供货商、科学顾问委员会成员、基础研究合伙人、大学、或其他公司的顾问。

### 1.7 反贪污

您必须遵守公司所经营业务国家或市场的所有反贪污法律，包括美国联邦政府的「国外反贪污法案」("FCPA")。FCPA要求您绝不可以为了影响外国官员的行为或决定而直接或间接（即透过中间代理人）支付款项或馈赠礼物。由于该法案有某些例外情况，且这些有关反贪污的法律规定及例外情况相当复杂，您应就是否符合FCPA或有关反贪污法律规定的问题咨询您的法律顾问。如欲了解更多资讯，请参阅Nu Skin Enterprise, Inc.网站[www.nuskinenterprises.com](http://www.nuskinenterprises.com)上投资者连结内「企业管治」部份中所载之公司反贪污政策。

### 1.8 维护公司名誉

您不可以作出任何有损害公司或直销商的业务或名誉之行为，包括您的直销权业务范围以外的行为。公司有权自行裁量认定何种行为是具有损害性之行为，并得按照本第6章的规定对您采取行动。

### 1.9 资料审查

作为加入成为直销商的条件，您同意公司就调查您在经营直销权的过程中是否有遵守本政策与程序规定，有权审查与您的直销权活动有关的任何记录。公司可要求在任何时就任何原因审查您的直销权纪录，您必须配合公司审查您的直销权记录的要求，立即并且完整地将您的真实记录交予公司审查。

## 2 独立订约人

### 2.1 直销商是独立订约人

您是独立的订约人。您并非公司的代理人、雇员、行政人员、合伙人、成员或合营者，而且您不可以对外声称您与公司有这些关系。作为一名独立订约人，您同意：

- 对您的商业决定自行负责，而且您必须自行决定您的工作时间以及您的工作时数；

- 您获得奖金是依据您的销售业绩而非依据您的工作时数；
- 作为直销商，您会遇到创业的风险，并必须对遭受的所有损失自行承担责任；
- 您必须支付您自己营业相关的牌照费、以及任何保险费用或同类费用(如适用)；及
- 自行负责您的业务的所有费用，包括但不限于，交通旅费、款待、办公室、文书、法律、设备、会计、和一般开支费用，而且您不会获得公司的预付、报销或担保。

## 2.2 纳税

您必须按照联邦政府、地方及本地法律、法规和条例之规定，支付任何自雇回税项。

## 2.3 无权代表公司

您无权代表公司作任何行为，包括但不限于企图进行以下任何行为：

- 注册或拥有公司的名称、商标、商号或产品；
- 使用公司的名称、商标或商号登记为URL网站来源位置；
- 注册或获得公司产品或业务的许可证照；或
- 以公司的名义建立与商业或政府的任何形式的接触。

若您以公司名义作出任何不当之行为，导致公司必须采取救济行动以免除责任，您则必须赔偿公司因此而付出的所有费用和律师费。您必须将违反本章节规定而取得的注册或拥有权利之公司名称、商标、商号、产品或URL网站来源位置立即移转给公司，而公司并不需要赔偿您任何已支付的费用。

## 2.4 禁止声称公司是您的雇主

您不可在贷款申请、政府表格、就业核查要求、失业救济的申请或任何其他表格或文件上表示公司是您的雇主。

# 3 订购产品或服务

## 3.1 订购

您可以直接从Nu Skin Enterprises Singapore Pte. Ltd.订购产品。公司并没有最低订购量的要求；然而，产品运送和处理订单的费用得依据产品的订购量而有不同的收费。

## 3.2 所有权之移转

当公司将您所订购的产品送达给您或被您领取时，该产品的所有权及损失风险会移转给您。

## 3.3 存货和80%规则

作为一个直销商，您没有一定存货量的要求。您必须运用个人的判断力，根据合理推算的零售量以及个人需求来决定需要的存货量。您所订购的产品不可以超过合理的存货量。您在订购产品时，表示您确认已售出或已使用完先前所订购产品的总存货量至少八成。



### 3.4 订货的方式

公司不接受以赊账方式的订货。在产品订购的货款尚未完全付清之前，公司不会运送该订购产品或允许您提取该订购产品。货款必须以信用卡、现金、电子转帐、GIRO或其他公司可接受的付款方式支付。

### 3.5 信用额之发放

直销商有超额付款、换货或订购产品未能全部交货的特别情形下，公司得发放产品或服务信用额予直销商。该产品或服务信用额经使用后，公司亦将列入个人销售业绩及小组销售业绩(佣金销售价值(如适用))之计算。

### 3.6 价格变动

公司保留更改公司产品价格的权利，而无须在事前出公告通知。

### 3.7 以另一名直销商的名义订货

如您事前未获得另一名直销商的书面授权，不得以该直销商的名义订货。若公司提出要求，您必须依照要求提供该书面授权的文件影本给公司。

### 3.8 资金不足时的付款

如任何支票因存款不足而被退票或任何信用卡付款因故被撤销，您必须立即向公司支付就该退票或撤销信用卡所应支付的全部款项。如您未能立即付清该笔应缴款项，即构成违反合约。

### 3.9 使用其他人的信用卡

如您事前未获得他人的书面授权，不得使用他人的信用卡订购公司产品或业务辅销品及辅助服务。若公司提出要求，您必须依照要求提供一份已经获得该授权的书面文件影本给公司。

### 3.10 自动订货计划

自动订货计划(“ARO Program”)是在某些经授权核准经营业务之市场的一项自由选择参与的订货计划。自动订货计划能让您在公司建立一个预设订单，以便公司按月送货给您，并按月从您预先授权付款的信用卡或GIRO扣除相关款项。自动订货计划的条款和条件可于自动订货计划协议书中及公司的网站上找到。公司可以(i)随时因任何理由终止自动订货计划，和(ii)依自动订货计划的条款和条件规定，终止您参加自动订货计划的权利。您可以依自动订货计划的条款和条件规定，以书面通知公司终止您的每月自动订货计划订单。

### 3.11 产品的零售

- (a) 您只可以在您的原居国转售产品。您所转售的产品必须是从您原居国的公司授权市场所购买，并且您不可以将您从非原居国所购得的产品在您的原居国内转售。
- (b) 在您履行直销商协议书期间(其已包含国际保荐协议书)，您被授权在某非原居国之公司授权市场购买产品。但在非原居国所购买的产品仅可作为自用或为招募新直销商做产品示范用途。您不可以非原居国转售产品。此外，您可能须遵守个别国家或市场的一些额外规定。

## 4 产品的退货退款和更换

### 4.1 退货退款政策

(a) 除非现行适用的法律另有规定，否则公司将：

- (i) 退回售价的百分之一百给您，但应先发还预付之税款以及扣除已向您发放的奖金，惟限于您向公司所购买的未经开封并可重新销售之业务辅销品，并且于送达给您或被您领取后六十天内退回给公司者始适用；或
- (ii) 退回售价的百分之一百给您，但应先发还预付之税款以及扣除已向您发放的奖金，惟限于您向公司所购买的未经开封并可重新销售之产品(业务辅销品除外)，并且于送达给您或被您领取后的九十天内退回给公司者始适用；或
- (iii) 于扣除售价的百分之十作为行政费后，退回售价的百分之九十给您，但应先发还预付之税款以及扣除已向您发放的奖金,惟限于您向公司所购买的未经开封并可重新销售之产品(业务辅销品除外)，并且(i)于上面第(ii)段所述的退货期期满后；及(ii)于购买日起十二个月内, 退回给公司者始适用。

公司不会退还产品运费给您。为使公司正确地取消该退货于订货时累计的奖金，您必须保留发票上的销售订单号码。当您要求退款时，您必须提供该销售订单号码给公司。您亦可退回独立出售的产品组合或套装之一部份。退款的方式将根据实际付款方式规定，例如银行转账或信用卡付款。公司可选择其他替代方式代替退款，如产品的信用额。产品退货退款将影响您领取奖金的资格以及您的名衔。如果被该退货产品已被支付奖金，则公司将依据本第2章第6.9节的规定收回该笔奖金。对于您从其他直销商处购买的产品或业务辅销品及辅助服务，公司不予退款。您只能直接向销售给您上述产品或业务辅销品及辅助服务的直销商办理退款。

(b) (不适用)

### 4.2 从公司直接购买产品的更换政策

除非现行适用的法律另有规定，如您直接从公司购买产品后90天内通知公司，公司将会更换因公司的错误交货或是有瑕疵的产品。如无法更换相同产品，公司将 (i)按更换产品的售价核发产品信用额，而该产品信用额可以用来购买公司其他产品，或(ii)退还全部购货款项。

### 4.3 退货退款或换货的程序

您必须依照下列程序来获得退款或换货：

- (a) 您必须于办公时间内带同零售收据之正本，退回产品及/或業務輔銷品至Nu Skin Enterprises Singapore Pte. Ltd. (有关咨询，请电(65) 6311 8276)；
- (b) 所有退货产生的运费(如有)均由您支付；

- (c) 事前未取得公司批准而把产品退回给公司，将不会获得退款或换货。该产品将退还给您，所发生之相关费用由您支付；及
- (d) 本退款或换货程序可能因不同管辖区域的法律规定不同而有所不同。

#### 4.4 未领取产品政策

您明白，对于处理您已购买的产品及/或业务辅销品但仍未被您领取及/或被送递时，将招致公司行政上的时间及费用。因此，您同意倘若：

- (a) 当产品及/或业务辅销品应由您提取时，而您于购买日起之七日内，未能或因疏忽而没有提取的话，公司将会送递已购买之产品及/或业务辅销品至您提供之地址并收取合理的送货费用，如公司不能成功地把该产品及/或业务辅销品送递给您而您于购买日起之三个月内，仍未能或因任何疏忽原因而未到公司提取产品及/或业务辅销品；或
- (b) 当您要求公司而公司同意送递任何产品及/或业务辅销品给您，但由于您所提供的送递地址不正确或地址不全或您所提供的收货人不在该地址，至使公司未能送递产品及/或业务辅销品给您，而您于购买日起三个月内，仍未能或因疏忽而未到公司提取所购买之产品及/或业务辅销品，

在上述的三个月期满后，公司会取消您订购该产品及/或业务辅销品的订单，并会按照第2章第4.1节的规定把您已支付该产品及/或业务辅销品的款项退回给您，而无需再向您提示、通知或交代。如果公司已就该产品向您支付奖金，则公司将会依据第2章第6.9节的规定向您收回该笔奖金。

## 5 零售和顾客的退货

### 5.1 零售

从公司购买的产品只可销售给零售顾客、用于产品示范或供个人自用。公司授权您可以从公司购买的产品转售给零售顾客。除下文另有规定，您可以自行决定产品的零售价格以及可以拥有因零售产品给您的零售顾客而获得的所有利润。

公司依据各市场之竞争价格已为产品订定建议零售价。维持给非直销商之零售价格有助于维护公司产品 and 事业机会的价值。倘若公司认为直销权转售产品之价格有损其他直销权出于善意而订定零售价之可行性，公司得采取惩戒性措施，包括可能终止直销权。公司严格禁止直销商于市场上以低于公司在该市场之直销商批发价销售公司产品。

### 5.2 不可销售产品给批发商

您不可以销售或经销产品给打算再转售产品或过去曾经转售产品的人。您不得直接或间接地，销售产品给某些人士，其最终 (i) 透过零售店转售产品，(ii) 透过网路转售产品，不管是那种互联网行销管道的形式，除非已获得公司之书面批准则除外，(iii) 进口产品到未核准经营市场，或 (iv) 使用任何其他违反您及公司直销业务的主要推广模式的其他分销方式。您必须采取合理的行动以确

保从您处购买产品的人士，不会意图违反本第5.2节。

### 5.3 零售收据

您必须依照下列要求，交付零售收据给您的顾客：

- (a) 您于零售时必须填妥并提供零售顾客一式二联的零售收据。您须填妥零售收据背面有关7天内退货退款政策之所有空格。零售收据正面的资料亦应填妥，包括订购项目、销售金额、顾客姓名、地址、电话号码、销售日期、您的姓名、营业地址及营业电话等项目。
- (b) 您必须保存零售收据作为记录并保存所有零售收据至少四年。

### 5.4 退款保证、退款和更换产品给零售顾客

- (a) 您必须给予零售顾客七天退货退款保证。因此顾客可以任何理由及根据其要求，获得按原购买价格全数款项之退款。唯一的条件是顾客必须于购买日起七个工作日内提出退货退款要求，并退回产品未使用的部份。您必须在收到零售顾客的退货要求后十天内就退回的产品退还货款。即使超过零售日起七个工作日的期限，公司仍鼓励您接受零售顾客退货退款或更换产品的要求。
- (b) (不适用)
- (c) 如果您的零售顾客直接向您购买产品，并且您的零售顾客退回产品给您要求退款，则您有责任必须为该零售顾客办理退款，而不会从公司获得任何补偿。即使超过销售日起七个工作日的期限，公司仍鼓励您接受您零售顾客的退款要求。
- (d) 如果您的零售顾客直接从您处购买产品，并且您的零售顾客退回产品给您要求更换，则您有责任为该零售顾客办理产品更换，及公司将只为在零售日起三十日内退回及有瑕疵的产品办理产品更换。

## 6 销售奖励计划

### 6.1 销售奖励计划

公司已提供完整的销售奖励计划给您。销售奖励计划是合约的一部分，因此您应受其条款规定所约束。公司可随时以30天前通知修改销售奖励计划。您也可以在公司网站[www.nuskin.com.sg](http://www.nuskin.com.sg) 查询现行有效的销售奖励计划。

### 6.2 销售奖励计划的例外

公司有权基于合理理由酌情对直销商的级别予以停止、维持、或晋升，而不论其是否符合销售奖励计划中级别资格的要求，或放弃销售奖励计划中任何其他义务或要求。除非另有公司的书面同意，公司可随时基于各种理由终止列于本第2章第6.2节所授予的任何例外。

### 6.3 只靠保荐不能获得奖励

您不能只靠保荐其他人士成为直销商而获得任何奖励。您不会因为购买产品作为自用而获得任何奖金、奖励或佣金。您的奖励只能透过您本人的努力、您和您的下线组织直销商成功零售产品而得来。

### 6.4 不保证收入

您不会获得保证将有特定收入，亦不会获得保证将有一定水平的利润或成就。作为直销商，获得丰厚奖金奖励需要为业务付出相当多的时间、努力和投入。经营您的直销权，您应该自行负责财务问题并务实地经营—您不应该(i)为了购买产品、或业务辅销品及辅助服务而导致负债，(ii)还没有等到您有信心能负担此后的生活而现在即辞去您现有的工作，以及(iii)所支出费用超过您的奖金所得。这并不是「快速致富」的事业。您的利润只能透过您及您的下线组织直销商成功零售产品或服务而得来。

### 6.5 销售奖励计划的运作

维持销售奖励计划的公正性对公司而言至关重要。您必须遵守销售奖励计划的条款和条件，并且您不可以以任何形式使用虚假的身份证号码、姓名、直销商编号，购买多余的产品以维持名衔，囤货或使用任何其他操纵手段以违反销售奖励计划所规定之条件或其精神和原意。

### 6.6 奖金

您除了从转售产品中获得零售利润之外，您还可以依据销售奖励计划，并依以下条件获得奖金：

- (a) 如果您违反了合约，则您不能获得任何奖金；
- (b) 公司有权随时透过30天前之事先通知以修改获取奖金的业绩要求和决定奖金数额的规定；
- (c) 奖金可以电汇或公司选择的任何其他方式支付；
- (d) 当公司延迟支付奖金时，不因此产生利息；并且
- (e) 每月产生的奖金数额须累计等于或大于10美元(或同等数额的当地货币)时，公司才会支付奖金。如果您的直销权被终止，该尚未被支付的小于10美元(或同等数额的当地货币)的奖金将会被公司没收。

### 6.7 必要的零售；零售的核查

如您在任何一个月没有达成销售奖励计划所规定的5次零售纪录，则您没有资格获得奖金。您必须保留有关的销售单据最少四年来证明您已经符合了上述零售要求。如公司要求您提供该等单据，您必须立即提供查核。如您未能提供该等单据，即属违反合约之规定，公司有权收回就您未能提供该等单据之任何月份的订单所发放的奖金。公司会经常审查直销商是否符合本节的规定。为了保护您和公司权益，您必须事前向您的零售客户取得因销售行为可能须向公司披露其个人资料的同意书。披露的目的可包括：(i) 按照公司政策与程序做零售销售证明或相关调查；(ii) 关于零售及公司客户群的一般性资料搜集；及(iii) 倘若公司真诚相信因法律或法律程序需要，或因要对索偿作出回应，或因要保护公司的权利而需要向第三方披露该资料。我们建议您在订单及收据上增加该同意事项。



## 6.8 时间安排

公司须于每月份最后一个工作日前收到直销商的产品订单，才会将其列入该直销商当月的奖金及直销主任资格审核计算内。如在该月份直销商所订购的产品属延期交货，则在该产品运送之月份才会将该产品之个人销售业绩(佣金销售价值(如适用))列入奖金及直销主任资格审核计算内。

## 6.9 收回奖金

- (a) 除了其他在本政策与程序规定的收回奖金的权利外，公司有权要求您归还下列情况下所发给您的奖金：
- (i) 依据公司的退货退款政策所退回的产品；
  - (ii) 与直销商的不当行为有关的退货；
  - (iii) 公司的错误支付；或
  - (iv) 如果您违反了本第2章第6.5节的规定，除给予公司的任何其他补偿外，不管您是为了保持直销主任级别而购买或退回的产品数量，或违反本第2章第6.5节的任何其他行为，公司有权调整您在上述行为发生期间的级别和重新计算您的奖金。您必须偿还超出公司依据上文计算和调整并已支付给您的奖金。
- (b) 如您有责任偿还公司任何奖金，则公司有权收回上述奖金，收回方式可以是 (i) 要求您直接付款，或 (ii) 扣除现在或将来应得的奖金。
- (c) 若因适用的法律规定，或由于直销商因行为失当、作不实声明或其他特殊情况，导致公司需退还超出既定退货退款政策所规定之款项，公司将根据每宗个别事件作出退货退款之决定。如果公司被要求退还超出既定退货退款政策所规定之款项时，公司亦可向您收回因该退货产品所支付给您的奖金。

## 6.10 付款的更正

确定支付给您的奖金是否正确是您的责任。如您发现支付给您的奖金有错误，您必须在收到奖金后90天内通知公司。如您未能在上述90天内通知公司有关奖金数额错误或奖金支付的争议，您将被视为已经接受上述付款是全数支付并完全符合奖金计算周期内所获得的奖金数额，同时您将没有权利质疑奖金的支付或寻求支付任何额外奖金的权利。

# 7 产品责任的求偿和损害赔偿

## 7.1 赔偿

若第三人因产品瑕疵或使用产品导致损害，向您提出产品责任的求偿时，除有本第2章第7.2节限制之情形外，公司将赔偿您因遭受求偿所受之损害。

## 7.2 求偿之必要条件

为了获得损害赔偿之保障，您必须于收到申诉后10天内以书面通知公司该求偿有关之事宜。若您

有下列任一情形时，公司对您将不负上述损害赔偿的责任：(a)违反合约；(b)重新包装、改变或不当使用该产品，或就产品之安全性、使用或效益所作之声明或指示与公司现行核准之刊物、警告或产品标签所载者不符；或(c)未经公司书面允许，擅自为求偿作出和解或企图和解。此外，公司对您负前述损害赔偿责任之前提要件是您必须同意公司得独自对该求偿提出答辩。

### 7.3 由您赔偿

您同意就因您直接或间接(a)违反合约；或(b)重新包装、改变或不当使用该产品，或就产品之安全性、使用或效益所作之声明或指示与公司现行核准之刊物、警告或产品标签所载者不符，而致第三人所提出申诉，赔偿公司。

## 8 销售税

在适当的情况下，公司在新加坡销售产品给您时会向您收取销售税。

## 9 与公司其他组织联系

公司的事业机会不是建立在种族、性别、信仰、或政治联系上的。当您培训您的下线组织、销售产品或推广事业机会时，您不可以推广、提倡、销售、或包含任何其他组织或个人，不论是宗教性、政治性、商业性、或社会性的，或暗示公司与任何其他组织有联系之印刷品、书籍、或其他材料。公司和直销商会议、电话或任何其他聚会均不可以被用作推广或表达个人信仰、其他组织、公司、事件或个人的论坛。

# 第 3 章 广告宣传

---

## 1 业务辅销品和商标的使用

### 1.1 业务辅销品的使用

除了本章第4节关于蓝钻直销商的业务辅销品的例外规定外，您只能使用公司为推广业务、产品以及销售奖励计划而制作和发行的业务辅销品，而您不可以自行制作或使用您自己的业务辅销品。此外，因为各国/市场的法令和规则不同，您只可以使用已在核准经营市场核准使用的业务辅销品。

### 1.2 商标和著作权的使用

- (a) 公司商标和著作权的使用。公司的商标和著作权是公司的重要资产。公司对于这些商标和著作权的使用有严格规范以确保其对于公司或直销商的价值不受损害。除非有经本政策与程序规定特别授权或另外获得公司的书面批准，否则您不可以使用公司已注册或未注册或以其他任何方式存在的商标、著作权和其他智慧财产权。公司可以禁止任何业务辅销品或其他媒体使用公司的商标或著作权。
- (b) 损害赔偿。除非经本政策与程序特别授权或经公司另行以书面批准，否则对于您以任何方式不当使用公司的商业名称、商标、著作权和其他智慧财产权导致公司受有任何损害，您必须对公司负损害赔偿赔偿责任。

## 2 产品声明

### 2.1 一般的限制

您只可以依据公司所发行的业务辅销品、公司刊物以及经公司批准您在已核准经营市场作业务宣传使用的刊物内所刊载的声明和说明作产品的声明和说明。

### 2.2 禁止作疗效的声明

您不可以作出任何疗效的声明，或表明或暗示公司任何产品是公司或任何政府卫生部门所配制、设计或批准以治疗任何疾病或具备医疗效果。这些声明将错误地暗示公司产品是药物而非保养品或营养补充品。您也不可以将公司产品与药物作比较，或作出药物或疗效的声明。由您所作出的任何此类说明、声明或比较，将导致您自己必须负担个人的法律责任。

### 2.3 禁止作出获得美国FDA批准的声明

(不适用)

### 2.4 使用产品前后的照片

只有那些已经获得公司批准的照片和录音录影，才可以被公司考虑用来作为产品的荐证。



## 2.5 产品包装的修改

您不可以修改公司任何产品的包装、标签、印刷品资料或任何产品的使用说明。您不可以擅自使用任何并非公司现行批准的印刷品作为公司产品的使用说明。您作出的任何修改或说明可能导致您自己必须负担个人的法律责任。

## 3 收入声明

### 3.1 禁止作误导性的收入声明

让所有直销商都完全了解并对于成为直销商可能的收入有合理而实际的期待是重要的。为了帮助所有直销商拥有合理而实际的期待，您的各种商业活动均须遵守本第3节的规定。最重要的是您不可以明示或暗示方式对于收入机会作出虚伪不实或误导性的任何声明，包括任何形式的收入保证。您亦不可以对外出示奖金支票的正本或副本，或其他奖金收入的记录。

### 3.2 生活方式和收入声明的要求

您只可以作出与您如新事业有关的生活方式的声明（例如，我所经营的如新事业使我可以购买游艇、辞掉工作、购买新房屋等等），但须符合以下条件：(a) 必须是准确并且不会造成误导的资讯；及 (b) 必须是根据您的经验，或您的直接上线或下线直销商组织的经验，或与公司或蓝钻直销商的业务辅销品中资料相一致的资讯。

除非作出的声明是根据Nu Skin Enterprises Singapore Pte. Ltd.所发布并于星加坡使用的公司直销商奖金概况，否则您不得作出任何收入声明，而且，在您对任何人士作出该等收入声明的同时，您必须揭露该公司直销商奖金概况的完整版本。您可联络Nu Skin Enterprises Singapore Pte. Ltd.查询任何已发布并于星加坡使用的直销商奖金概况。未获得公司事先的书面批准前，您不应就关于达到某特定奖金级别所需的时间作出任何声明。此外，所有您作出的收入声明必须符合任何适用的地方法律和规定。

## 4 蓝钻直销商制作的业务辅销品

### 4.1 蓝钻直销商的业务辅销品

为了维护网络的诚信，并确保业务辅销品及辅助服务只由对公司及产品具有丰富经验和知识的直销商制作、利用和发行，只有蓝钻直销商可以制作、利用和发行他们自己的业务辅销品及辅助服务。蓝钻直销商只有在遵守本政策与程序的条款，包括但不限于，本第3章第2、3、4.3和4.4节以及附录B的规定时，才可以制作自己的业务辅销品及辅助服务以供给他们自己及其他直销商使用。蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务仅能在已登记的特定核准经营市场内使用。为本第3章的目的所须，蓝钻直销商是指具备以下条件的直销商：(i)目前是积极活动状态的蓝钻级，(ii)已经成为蓝钻级别至少3个月，和(iii)没有重大的违反合约的行为。

### 4.2 禁止宣称已被公司核准或背书

虽然公司允许蓝钻直销商制作、利用和发行蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务给其他直销商使

用，但您必需明白这些蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务是由蓝钻直销商自行独立制作而并非由公司制作、背书、推荐或核准。如您选择购买或使用蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务，公司(i)对您没有退货退款和换货的责任或义务，和(ii)不保证蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务符合所有现行适用的法律和法规要求。并且，购买上述资料不是必须的，而且不保证该蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务对您的业务会有重大的助益。您应该自己仔细考虑是否要购买该业务辅销品。您不应该花费超出您目前的销售奖励计划中奖金级别所能支付的价钱来购买上述蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务。

### 4.3 业务辅销品的授权协议书

在制作任何蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务前，蓝钻直销商必须签署和递交一份授权协议书给公司。该授权协议书为期2年，如果您希望在期满后继续制作和使用您的蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务，则您必须向公司申请延长授权协议书。该授权协议书授予您使用某些公司的商标和商品名称的权利，并且制定了一些您为了制作业务辅销品及辅助服务及使用公司的商标必须同意遵守的条款和条件。

### 4.4 蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的登记

根据本政策与程序的附录B，在使用或发行任何蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务之前，蓝钻直销商必须向公司登记该蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务，并将从公司得到一份关于该蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的登记通知。

### 4.5 蓝钻直销商的销售；目的

蓝钻直销商销售其业务辅销品及辅助服务给其他直销商，必须遵守本政策与程序及其附录B的规定。销售蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的目的仅是为了推广公司产品和业务以及为了协助、培训和激励其他直销商推广公司产品和业务。

### 4.6 直销商组织

只有蓝钻直销商组成的直销商组织才能提供正式的资料、培训、网站订阅、业务辅销品及辅助服务或提供其他业务推广工具。直销商组织必须遵守公司明文规定的直销商组织管理指导原则。蓝钻直销商，作为直销商组织的主要组织者，(i)必须以书面通知公司关于直销商组织的成立，和(ii)负责确保直销商组织遵守上述指导原则。

## 5 大众传媒；一般的广告宣传

### 5.1 禁止利用大众传媒进行推广宣传

您不可以使用任何形式的媒体或者其他大众传播广告以宣传产品，包括网路上的大众传播广告来推广公司产品，包括网路上的大众传播广告来推广公司产品，这包括在电视节目上的新闻故事或促销报导、新闻广播、娱乐节目、网路广告等。直销商只能透过个人联系或使用公司制作发行或由直销商根据本政策与程序制作发行之刊物宣传产品。在允许进行该项宣传的管辖区域，您可以进行一般性的业务机会宣传，但仍必须以符合公司政策与程序的方式进行。

## 5.2 媒体采访

除非得公司事前具体之书面许可，否则您不得透过与任何媒体之采访、出版品、新闻报导，或透过任何其他公共资讯、商业、或产业讯息之来源等方式推广产品或业务机会。上述出版品包括私人出版品、付费之会员刊物或私人团体之出版品。您不可以代表公司向媒体发言，并且不可以声称您已获得公司的授权作为代表发言。所有媒体接触或询问均应立即转介到公司处理，电话号码是(+65) 6837 3363。

## 5.3 在电话簿登广告

为了在您所属地区的电话簿黄页刊登广告，或于该地区电话簿白页或经由网路电话簿刊登您的姓名，在您签署刊登广告的合约时，您必须是曾为获得且目前仍享有红宝石级或以上级别的直销商。

- 电话簿白页中之广告只限两行，并须刊登「Pharmanex (或“Nu Skin”)独立直销商，某某（您的姓名），」及电话号码。不得刊登粗体字和图片广告。该广告必须只以直销商个人名义刊登。
- 电话簿黄页中之广告只可以刊登于「营养」的广告类别或其他经公司批准之广告类别。

## 5.4 宣传材料之派送

所有宣传材料，包括但不限于广告传单、名片以及根据本政策与程序之附录B登记的蓝钻直销商的业务辅销品，只可透过个人联系方式派送。宣传材料不得张贴在公众场所、大量邮寄或传真、放置在停泊车辆上、投入邮箱，或以任何其他非个人联系之方式散布。

# 6 零售店、贸易会及服务相关性机构政策

## 6.1 零售店

您不得透过零售店，例如健康食品商店、杂货店及其他类似机构，销售公司产品及/或推广公司的事业机会。根据第2章第5.2节的规定，您亦不得对准备购货后再透过零售店销售的任何人士销售产品。您可以在获得零售机构事先的同意，在上述机构内摆放公司制作的广告宣传材料及/或个人化的广告宣传材料。但是，所有广告宣传材料必须包含一份公司制作的小册子夹。另外，小册子夹和广告宣传材料必须不能以一般大众可以看到以吸引他们入内购买产品的方式在该机构展示。

## 6.2 摊位形式的商业展览

您不可以以透过跳蚤市场、旧货市场、物品交换站、超级市场、健身中心、竞技联赛和游戏、购物中心或任何其他可展示公司产品或推广公司事业机会的类似场合销售公司的任何产品或推广公司事业机会。

## 6.3 服务性相关机构

如果您拥有或受雇于服务性相关机构，只要您根据合约规定，提供持续的支援给予您的客户，即可在该机构内为顾客提供公司的产品。无论在任何情况，公司的产品广告横幅或其他宣传材料均不得以公众看到的方式在该机构展示，以吸引公众入内购买产品。

- (a) 所谓服务性相关机构，是指该机构的主要收入来源是靠提供个人服务，而非靠销售产品，且其顾客必须拥有会员资格或预约才可享用服务之类似机构。
- (b) 直销商只可以透过提供与产品相关之服务性相关机构销售产品。例如，PHARMANEX的产品可透过医生的诊所、其他专业健康保健组织、健康俱乐部或健身房销售。NU SKIN产品可透过理发店、美容院、指甲美容店或护肤中心销售。

## 6.4 公司拥有最终决定权

公司保留可自行裁量对机构是否属于服务性相关机构，或是否销售产品的适当地点，作最终决定之权利。

# 7 网路

## 7.1 使用网路推广直销商业业务

只有获得本政策与程序的本章第7.2节或7.3节规定的授权，而且也同时符合本政策与程序所有的规定包括本第3章第2、3、4和5节的规定，以及公司制定的网路之使用的书面守则和所有适用法律、规定和指引包括但不限于新加坡广告行为守则时，您才可以使用网路推广公司，包括其产品。公司禁止使用所有其他网路的方式来推广公司或其产品或其销售奖励计划。

## 7.2 许可的网路活动

所有直销商可以使用以下的网路活动：

- (a) 您被允许使用公司制作的直销商网页。
- (b) 您可以使用一般 (i) 商业机会推广网站，(ii) 动态网页、或 (iii) 含有公司网站连结的社交媒体网站公司。这些一般网页不能含有公司的商标或其他有著作权之资料，也不可以含有公司、其产品或业务的资讯、或产品或公司设施/人员的照片。这些网站也不可以含有任何虚假或误导性的资讯。
- (c) 您可以使用网路，包括社群网站、部落格、社交媒体和应用程式，以及其他网页，而其内容是基于使用者的参与和使用者发布的资讯、论坛、布告栏、部落格、维基 和 podcasts（例如Facebook, Twitter, Flickr等），来从事以下活动: (1) 交流有关公司或您参与公司业务活动的情况的初步资料，(2) 引导使用者进入公司互联网行销网站或已登记的蓝钻直销商的互联网行销网站以及 (3) 张贴公司制作的并已获批准于个人部落格或社群网站張貼的业务辅销品；然而，这些交流和使用必须是(i)附随于该论坛、网页、部落格、布告栏、维基或podcast、或其他形式的网路使用 (ii)不可以是互联网行销网站。如本章第7.3节的规定，只有蓝钻直销商可以拥有互联网行销网站。公司有权自行决定是否允许您依据本节规定使用网路或您所使用的网站是属于被禁止的互联网行销网站。此外，您必须遵守公司就管理网路所公布的指导原则。这些指导原则会不时变更而您有责任了解并遵守现行的指导原则。如有违反，公司除了可以依照本政策与程序第6章的规定对您进行纪律处分，也可要求您立即移除任何违反公司政策之资讯或行销网站。



**举例：非蓝钻直销商被允许使用网路**

如您拥有个人Facebook网页并张贴各种资讯，您可以张贴有关您是如新的直销商、您参与如新活动的资讯、如新的基本资料和引导读者进入公司互联网营销网站或已被核准的蓝钻直销商的互联网营销网站以获取更多资讯。

假如您拥有个人的部落格或者社群网站，您可以张贴有关您是如新的独立直销商的资料，以及其他人士也能申请成为直销商，以及如果他们有兴趣和您讨论事业机会，可以与您联络。

**举例：非蓝钻直销商不允许使用网路**

Facebook网页的内容主要是介绍如新，包括张贴行销资料例如录影或使用前后对比的照片，或如果使用公司商标的粉丝专页或类似的网页，将被视为是互联网营销网站，并且将被认定为非蓝钻直销商的违规行为。

部落格或者社群网站主要介绍产品或事业机会，例如那是您张贴和讨论的重点、以如新商标或口号命名或使用行销内容，将被视为是互联网营销网站，并且将被认定为非蓝钻直销商的违规行为。

前述例子只是举例说明，并非是允许或不允许使用网路或条件或因素的完整列举，公司得自行裁量以决定该网路的特定使用情形是否属于是互联网营销网站。

**7.3 蓝钻直销商的互联网营销网站**

为了维护网络的诚信，以及确保网路上的行销内容只由对公司及其产品具有丰富经验和知识的直销商所制作及发布，只有蓝钻直销商（如本第3章第4.1节定义）可建立或拥有互联网营销网站。该互联网营销网站将被视为业务辅销品及辅助服务，并必须遵守本第3章第4及5节规定。除了本政策与程序第4节关于蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的规定外，蓝钻直销商的互联网营销网站应遵守以下规则：

- (a) 您必须就蓝钻直销商的互联网营销网站之位置递交一份登记申请书，并且获得一份该蓝钻直销商的互联网营销网站的登记通知；
- (b) 如果在蓝钻直销商的互联网营销网站上张贴未向公司登记的有关公司、其产品、或事业机会/销售奖励计划的任何资料，您必须立即通知公司；
- (c) 可供下载的资料，例如PDFs档案、影片、图片、简报和其他档案文件均被视为是另外的业务辅销品，因此，在您张贴它们在您的蓝钻直销商的互联网营销网站之前，您必须向公司登记并须获得登记通知；
- (d) 除非是Nu Skin Enterprises Singapore Pte. Ltd.所发布并于星加坡使用的公司直销商奖金概况的最新版本，否则您不得在蓝钻直销商的互联网营销网站上张贴任何收入声明，并且必须符合本政策与程序第3章第3节的所有关于收入声明的规定；您可联络Nu Skin Enterprises Singapore Pte. Ltd.查询任何已发布并于星加坡使用的直销商奖金概况；
- (e) 未获得公司的书面同意之前，您的蓝钻直销商的互联网营销网站的总页数不能超过50页。

您必须提供公司有关登入您的蓝钻直销商的互联网营销网站的任何部份所需要的任何用户名或密码；以及

- (f) 如果公司通知您移除或删除您的蓝钻直销商的互联网营销网站上的任何资料，或任何修改或增加额外资料，例如收入的免责声明，您必须在24小时内（或公司可自行决定的更短期限）完成所要求的变更或先关闭蓝钻直销商的互联网营销网站直至完成该变更为止。

#### 7.4 网路使用的附加限制

所有直销商网页，无论是蓝钻直销商的互联网营销网站或公司制作的直销商网页，以及本政策所允许的任何其他网路使用的形式，包括网路影像和音像、社交媒体和其他网站，而其内容主要是基于使用者的参与和使用者发布的资讯，则必须遵守下列规则：

- (a) 除非是公司制作的可复制的网站(例如: NSE Dreams)，否则您不可以使用或散布复制的网站；
- (b) 您不得将任何公司或第三人所拥有的智慧财产或专有资讯加在公司特有之网域名称/URL（网站来源位置）或您网站的meta-tags内使用，或以任何其它的网路形式，包括但不限于，标签、连结、部落格名称、社群网站、社交媒体和应用程式，和其他主要内容是由使用者参与和使用者发布的内容、论坛、资讯公告栏、部落格、维基和podcasts的网站(例如 Facebook, YouTube, Twitter, Wikipedia, Flickr)，或当作“背景图案”；
- (c) 未经所有权人书面许可，您不可在搜寻引擎或网路指南中以任何公司或第三人所拥有的智慧财产或任何专有资讯（例如商标、商品名称、商业秘密以及著作权资料）登记您的网站；
- (d) 您不得在网路搜寻引擎及网路目录中作赞助连结或付费广告；
- (e) 您只可以透过一对一之个人连系方式推广您的网站或网页；及
- (f) 您可以在已经向公司登记的其他网站上提供您自己网站或网页的连结。

#### 7.5 网路影像和音像资料

您不得在任何网站上发布任何由下列公司或个人所建立、制作、属于或有关于他们的影片或音像内容，(i)公司、其产品、其销售奖励计划或直销商，或(ii)您或任何第三人。除非您已经获得公司事前的书面授权或上述发布的内容为本第3章第7.5节所特别许可。上述限制，包括但不限于，公司员工、公司、或直销商主办的活动、会议、培训或销售发表会的影像或音像记录。本规则的例外规定是公司特别授权已经向公司登记并获得登记通知可以在网路上张贴公司所制作的影像及音像资料的蓝钻直销商，可以在其互联网营销网站上发布公司制作的影像和音像介绍。

#### 7.6 网路销售

网路销售公司产品只可以透过公司的网站进行而不能透过直销商任何种类的网站或任何其他网路使用形式进行销售，包括网路影像和音像、社群网站、社交媒介及应用程式、及其他网站，而其主要内容建基于使用者的参与或使用者所发布的资讯，论坛、资讯公布栏、部落格、维基及podcasts (例如Facebook, YouTube, Twitter, Wikipedia, Flickr)。蓝钻直销商的互联网营销网站可以连结至公司网站。禁止网路销售的项目包括但不限于，网路拍卖和分类广告网站例如ebay.com或craigslist.org。

## 7.7 垃圾邮件

您必须遵守所有与发送电子邮件有关的法律，而且您有责任了解和遵守该相关法律的要求。您不得未经请求，发送关于您的网站或直销权资讯的邮件给一些没有要求获取有关公司事业机会或产品资料的人士。如某位人士之前曾经同意接收关于事业机会和/或产品的电子邮件资料，而后来要求您停止发送邮件，您必须立即履行此要求。

## 8 客户资料的转介服务；不得收取演讲费

### 8.1 客户资料的转介服务

在您销售、购买、或使用任何有关人士的资料转介以进行业务推广前，您必须验证有关人士的资料转介是透过适当途径获得并且在您联络有关转介人士的地区是合法使用。这包括但不限于确保有关人士的资料转介符合其住所所在地的国家、市场、州或地区的“不要致电给我”的名册。任何违反资料转介的有关法律责任均由提供资料 and 进行联络的人士承担。上述违规人士必须赔偿公司因其使用上述资料而引起的法规上或个人的指责所造成的任何费用或损失。

### 8.2 不得收取演讲费用、参加会议费用

您不可以因任何直销商在会议演讲而收取任何酬劳。然而，您可以收取因参加该会议和演讲而产生的合理费用（例如交通费、住宿费、膳食费）。如果您是该会议或其他活动的主办人，您可以向参加会议或其他活动的直销商收取参加费用，但该费用不得超过举办上述会议或其他活动的必要支出。

对于您将会于任何直销商会议上使用或提供的任何照片、文章、视频或其他材料，您向公司声明您将向上述材料所存在的任何著作权及/或其他智慧财产权的拥有人取得所需的许可或同意，让您于直销商会议上使用及让公司按政策与程序中第1章第2节所阐明的目的使用上述材料。您进一步向公司声明，对于在任何直销商会议中将会被搜集、使用和分享的个人资料，您已获得所需的同意，您并将会遵守政策与程序第1章第2节所述的隐私政策。

您不得拒绝或阻止任何公司代表参与任何直销商会议。公司可记录所有或部份任何直销商会议，包括但不限于您于任何直销商会议中所作的任何演示。

尽管有上述条款以及受限于政策与程序第3章第4节就有关蓝钻直销商的业务辅销品的规定，您明白直销商只可使用公司制作和发行的业务辅销品来推广公司的业务、产品及销售奖励计划。

## 9 禁止对公司的活动或员工录音或录影

如果仅为您个人使用，并且不会以任何形式或媒介张贴、分发、复制或广播，及不会在任何场合展示给任何其他直销商、准直销商或顾客，您可以对任何公司主办的活动，或公司员工或其他代表在任何会议、活动、或其他场合所做的任何演讲或其他介绍进行录音或录影。除了在本第9节中所描述的仅为个人使用的录制外，未获得公司事先书面同意前，您不得对公司主办的任何活动、公司员工或其他代表在任何会议、活动、或其他场合所做的任何演讲或其他介绍进行录音或录

影。



# 第 4 章 保荐

---

## 1 如何成为保荐人

### 1.1 要求

如您符合合约规定的所有条件，并且愿意承担合约中所规定的所有责任，您就可以成为保荐人。

### 1.2 新直销商的加入安排

您可以推荐想要成为公司直销商的人士，向公司递交一份直销商协议书。一旦公司接受申请人的直销商协议书后，申请人即成为该直销商协议书所载明的保荐人之下线直销商。虽然新保荐的直销商可以被列入在您的下线组织中，但此并不会使您在该直销权中有任何形式的所有权或获得有关该直销权的任何资讯。所有直销商均为直销网络的一部分，而该直销网络和有关该直销网络的任何资讯是公司独有的资产而非保荐人所有。

### 1.3 创业锦囊

当您向其他人士介绍事业机会时，您必须完全清楚说明成为直销商的唯一财务要求是购买一份非营利的创业锦囊。购买创业锦囊并不会产生奖金。

### 1.4 转介客户资料

当公司收到关于个别人士對公司产品或事业机会的咨询时，公司有权酌情将该咨询人转介给直销商。

## 2 保荐人的责任

### 2.1 培训下线组织

您必须以符合合约规定的方式督导、培训、支持、和持续不断地联系(i)您所保荐的任何直销商，和(ii)您的下线组织。您的责任包括但不限于：

- (a) 定期向您的下线组织提供有关零售及组织的培训、指导及鼓励；
- (b) 尽您的全力确保您下线组织的所有直销商充分明了和遵守合约的条款和条件以及适用的国家和地方法律、条例及规定；
- (c) 为顾客与您的下线组织内的任何成员的纠纷加以调停，并力求迅速而友善地解决纠纷；
- (d) 与您的下线组织保持联系并随时为他们解答问题；
- (e) 向您下线组织提供培训以确保他们所举办的产品销售及事业机会会议符合合约的规定、公司现行文件以及任何现行适用的法律、条例和规定；
- (f) 监督您亲自保荐的人士和您下线组织的活动，并真诚地与公司合作以避免他们违反政策与程序的规定以及操纵销售奖励计划；
- (g) 督导和协助您的下线组织尽力销售公司的产品给零售顾客；及

- (h) 对于公司对您下线组织的调查，与公司充分合作，并根据公司的要求提供任何有关调查的所有相关资料。

## 2.2 跳线

您不可以鼓励、怂恿或协助另一直销商转换到另一位保荐人之下。如有此等行为，即是对公司及其直销商的合约关系构成不当及不合理的干预。上述禁止事项，包括但不限于为另一位直销商提供财务上或其他有形的奖励，使其终止现存的直销权后，重新加入在另一位保荐人之下成为直销商。您同意违反本规定将会对公司造成不可弥补的损害，并同意公司禁制处分为避免此等损害的适当救济方式。公司亦可对教唆或怂恿现存直销商更换保荐人的直销商加以处罚。

## 2.3 不强制要求购买产品或业务辅销品及辅助服务

成为直销商的唯一要求是购买一份非营利的创业锦囊，购买此创业锦囊不会产生奖金。您不得要求任何直销商或准直销商购买任何产品或任何业务辅销品及辅助服务或暗示任何上述的购买是必须的。

## 2.4 公司表格资料的正确性

您不得鼓励或协助任何直销商或准直销商在他们的直销商协议书或任何其他公司的表格中提供虚假的或不准确的资料。

## 2.5 您的下线组织与公司的沟通

您不得以任何原因阻止、试图阻止或阻止任何直销商直接与公司联系，或阻止公司直接与任何直销商联系。当您的下线组织中的任何直销商或当公司向您要求联系对方时，您有责任为您下线组织的直销商与公司之间的联系作出协助。

# 3 国际性业务

## 3.1 国际性业务

根据合约，您可以在任何核准经营市场开展直销商的商业活动。如果某国家或市场是一个未核准经营市场，则您仅可以提供名片和主持、组织或参与包括您在内不超过5人的任何聚会。您不得使用广告传单、推销电话、大量电子邮件、广告或大量招揽等任何方式以增加聚会的参加人数。在未核准经营市场，您不可以：

- (a) 以任何方式进口或帮助进口、贩卖、送赠或经销公司产品或产品样本；
- (b) 除公司特别授权可在未核准经营市场内发放的业务辅销品外，放置有关公司、公司产品或事业机位的任何形式的广告或发放任何宣传性资料；
- (c) 为使未核准经营市场之公民或居民承诺参与事业机会、受特定保荐人或特定之保荐而招徕或研商任何协议。再者，直销商不得在核准经营市场签署未核准经营市场之公民或居民为下线，或使用核准经营市场之直销商协议书签署未核准经营市场之公民或居民为下线，除非该未核准经营市场之公民或居民在签署成为直销商的当时已在核准经营市场具有永久居留权及合法之工作许可。保荐人有责任确保遵守其保荐的人士符合前述居留权或合法之工

作许可的要求。在核准经营市场参与或拥有任何公司、合伙企业或其他法人组织，或为其成员，并不表示符合拥有居留权或合法工作许可之要求。如参与人无法提供公司所要求的居留权和工作许可之证明时，则公司得自行裁量宣告其直销商协议书自始作废无效；

- (d) 就有关公司的产品或事业机会包括承租、出租或购买用以推广或经营公司相关业务为目的之设备而接受金钱或因其他报酬、或与任何准直销商本人或其代理人进行任何金钱交易；或
- (e) 推广、协办或进行任何类型的活动，而该活动超越本政策与程序的限制规定，或该活动经公司自行裁量，被认为与公司拓展国际市场的商业利益或商业道德相抵触；

### 3.2 在核准经营市场与来自未核准经营市场出席者的聚会

如果您与未核准经营市场的人在核准经营市场聚会，该参加聚会的人应遵照他们拥有居留权和公民权的未核准经营市场的所有法律规定。这表示，他们不可以递交直销商协议书以成为直销商或购买产品作进口到未核准经营市场（包括为个人使用的目的）。

### 3.3 国际保荐协议书

如果您希望在并非您原居国的核准经营市场开展业务，您必须遵守特定核准经营市场的所有适用法律，包括但不限于，所有的出入境、签证、和注册要求。另外，在非您原居国的核准经营市场开展任何商业活动之前，如果在您递交直销商协议书时并未有签署一份您必须签署的国际保荐协议书，公司自行保留权利拒绝或撤销您在任何核准经营市场作为国际保荐人的授权。当您签署国际保荐协议书，公司同意您有权在您原居国以外的核准经营市场保荐新的直销商。然而，国际保荐协议书并不授予您在您原居国以外的核准经营市场销售产品的权利。

### 3.4 中国

公司在中国的营运模式与任何其他国家或市场采用的营运模式不同。中国不是一个核准经营市场，在您在中国开展业务之前，您必须明白并遵守公司在中国地区就开展业务的所有现行的法规和条件。

### 3.5 特定国家预先开发市场的明文禁止

公司保留禁止在指定的国家或市场中从事所有预先开发市场的经营行为的权利。您每次在任何未核准经营市场进行预先开发市场的活动前，均有责任与公司在该市场之现有联络人先行查证您所计划进行业务活动之国家或市场并非列为禁止该项活动之国家或市场。

### 3.6 救济措施

除合约所允许的其他救济方式外，如果您违反本第4章第3节的规定，公司可禁止您在公司认为适当的一定期间内经营该国际市场，并可以采取第6章规定的救济措施。此项禁止包括但不限于：限制您在该特定国际市场中保荐新的直销商的权利；禁止您及您上线不得领取您及您下线组织在该国际市场中获得之业绩奖金。在不超过一年之期间内，您在所有市场中不得享有传统上给予直销商之特权，例如在公司的表扬活动或公司刊物中的表扬。

### 3.7 申请许可参加的申请书

如您是因未遵循本第4章第3节之规定而被禁止参与特定市场之直销商，在禁止期间过后，您必须以书面向公司申请书面许可，方可加入该特定市场。

### 3.8 其他权利不受影响

本第4章第3节之规定不影响公司依本政策与程序或合约之其他规定所享有之权利。

# 第 5 章 限制性契约

---

## 1 网络的所有权

您明白并同意：(i)直销商网络是公司所专属且具有价值的商业秘密，该等资产应受到保护；(ii)由直销商透过直销商网络推广公司授权的商业活动及公司产品，从而将该直销商网络发展成为公司及直销商的独有利益；(iii)保护直销商网络是公司及其直销商持续获得成功的基本；(iv)违反本章规定的义务条款将对直销商网络、公司及其直销商造成不可弥补的伤害。基于前述内容，您同意您违反本政策与程序中的第5章所载之义务，将而对公司、其直销商及顾客的合约关系构成不必要和不合理的干预，并会对公司和直销商网络的业务利益和诚信造成损害。

## 2 限制性契约

### 2.1 禁止招揽

- (a) 销售第三人的产品和服务。您不得以任何直接或间接方式在直销商网络中的商业机构或个人宣传、推销或销售产品或服务，除非您与该直销商在成为公司的直销商之前已建立了业务关系。例如，假如您拥有一间美发沙龙，且身为直销商的您保荐了您的一位顾客成为直销商，则您可以在您的沙龙继续向该顾客销售您的服务和美发产品。尽管如此，在未获得公司事前的书面同意之前，您不得将第三人的产品、服务或事业机会与公司产品的销售结合，或将第三人的产品、服务或事业机会跟公司的产品一起包装、或在公司或直销商会议、电话或任何有关公司的其他聚会上提供或推广第三人的产品、服务或事业机会。
- (b) 为其他直销公司招揽。您不可以任何直接或间接的方式招揽、怂恿或保荐任何直销商或顾客与直销公司(i)建立关系；(ii)推广、销售或购买其产品或服务；(iii)参加成为销售人员；(iv)或以其他方式联繫，或鼓励任何直销商或顾客有上述行为或终止他们与公司的关系。
- (c) 义务的延续。在您离开、终止、转让或直销权的拥有权的其他变更后的2年内，您在本节所负的义务将仍然有效。
- (d) 救济处分。除了其他给予公司的损失补偿以外，暂时的或永久的禁制处分是防止直销商网络和公司受到进一步损害的适当补救方式。

### 2.2 排他性

- (a) 您明白并同意，达到红宝石级或更高级别的直销商或直销权和任何在该直销权中享有实益权益的人士（包括配偶和同居人），都是公司予以奖励、公开表扬以及宣传为重要的直销商领导人。作为达到红宝石级或更高级别的直销商，公司合理地期待您能够销售公司的产品、培训您下线组织的直销商和推广公司的业务。因此，能够领取您下线组织的第3至6代直销主任的奖金和获得公司活动上表扬红宝石级或更高级别直销商领导人的表扬的条件是您不可以从事任何其他直销公司的任何商业开发活动。



- (b) 在身为公司的红宝石级或以上级别的直销商期间，如果您、您的配偶、您的同居人或在您的直销权中享有实益权益的任何人士，(i) 从事任何其他直销公司的商业开发活动，或 (ii) 不管您的第一代下线中有多少自立直销主任或您是否已达到领取第3至6代奖金的其他资格，在您从事上述其他直销公司的商业开发活动，您将丧失领取任何您下线组织的第3至6代的直销主任奖金之资格。
- (c) 在您开始从事任何其他直销公司的商业开发活动后5个工作日内，您同意您会通知公司有关您、您的配偶、您的同居人或在您直销权中享有实益权益的任何人士已从事该商业开发活动。此外，您亦同意由于您从事该商业开发活动，您将没有资格获得前段所述的第3至6代直销主任的奖金。您亦同意：(i) 不论您是否已经依照本条第(c)款的规定通知公司，您有责任将在从事任何该商业开发活动期间公司已支付给您的直销主任奖金退回给公司，及(ii) 公司有权自您依销售奖励计划中在过去、现在或将来可能获得的任何其他奖金中扣除之以抵销此相应金额。如您未通知公司您从事任何其他直销公司的任何商业开发活动，将被视为违反本政策与程序的规定以及可能导致公司采取其他行动，包括终止您的直销权。

### 2.3 机密资料

作为直销商，您将有机会接触到公司的机密资料，您亦认同该等资料对公司业务来说是具有业务专属性、高度敏感性以及商业价值。提供机密资料给您的目的仅限于促进公司产品的销售和招募、培训、及保荐有兴趣成为直销商的第三人，以及进一步建立和拓展您的业务。您和公司均同意并且表明：除非您同意保密协议，否则公司不会提供给您任何机密资料。在直销商协议书履行期间以及直销商协议书终止或期满后的4年内，您不可以任何理由，以自己或任何其他人的名义：

- 直接或间接地向任何第三人透露与公司直销商网络有关或其包含的任何机密资料；
- 直接或间接地揭露登入直销商网络的密码或其他登入码；
- 使用这些机密资料与公司相竞争，或使用于非推广公司业务的目的；
- 招募公司或直销商网络的任何直销商或顾客，或以任何方式试图影响或诱使公司的任何直销商或顾客以改变其与公司的业务关系；
- 在直销商协议书有效期内使用或向任何人士揭露与直销商网络有关或其包含的任何机密资料；或
- 招募或企图招募现任的直销商加入另一直销公司。

当您停止更新、放弃或终止直销权后，您应立即销毁或退还所有的机密资讯予公司。本第2.3节的义务将于直销商协议书终止或期满后继续有效。

### 2.4 直销权资料的保密

作为直销商公司有权决定是否提供有关其他直销权和其下线组织的资讯给您，目的是容许您向上述直销权和其下线组织提供业务支援。此等资料属于高度机密且您不可以揭露某直销权和他的下线组织的资料予其他直销商或任何其他第三人。在获得上述资料时，您明确地同意上述限制并且了解，除非您同意保密协议书，否则公司不会提供其他直销权和他们的下线组织的资料给您。

## 2.5 禁止诽谤

鉴于您作为直销商而接受公司的表扬、领取奖金和其他奖励，您不得诽谤公司、或任何其他公司或人士，包括但不限于其他直销商、公司产品、销售奖励计划、政策与程序或公司员工。诽谤行为可能会导致您的直销权被公司终止。

## 2.6 救济措施

您明白公司将会因您任何未经授权的揭露或使用机密资料，包括直销商网络、或招募现任直销商加入另一直销公司等违反本第5章第2.1节的行为而造成无法弥补的伤害，而金钱赔偿金并不足以弥补公司的损失。因此，如果您违反了本第5章的任何规定，公司有权在未有事先通知您之前禁止或暂时限制您订货、限制任何未经授权的揭露或使用机密资料和其他可行的补救办法，包括损害赔偿。在任何此类行动中，如果公司胜诉，您同意赔偿公司因采取法律行动所支付的费用和合理的律师费。您放弃因被暂时限制订货及/或禁制令而要求公司赔偿所有相关损失的要求。

## 2.7 强制性

如果本第5章的任何条款规定被有管辖权的法院或仲裁人视为或判决为超过所适用的法律规定而应有所限制，则其他部份仍将被视为在最大范围内具有效力和执行力，同时该规定将会变更为该法院或仲裁人所决定的最大允许限制内容。但本第5章其余的禁令和保护将继续有效。

# 第 6 章 合约的履行

---

## 1 合约

您同意您和公司的关系完全建立在书面合约上。公司可根据政策与程序的规定订合约。除非您和公司共同以书面签署修订协议，否则您不可以修订合约。您或公司都不可以宣称合约(i)因任何实务做法或诉讼因由/诉因而被更改或修订，(ii)已被公司的行政人员或雇员作口头更改或修订，或(iii)是您与公司之间有准合约或暗示有事实合约关系。

## 2 直销权中参与人的行为

任何的参与人、直销商的配偶、合伙人或代理人的行为将被视为是该直销权的行为并受合约的条款和条件所拘束。

## 3 调查程序、纪律和终止

### 3.1 涉嫌违规的举报

所有违规的举报必须由得知违规行为的人士，以书面形式向公司的直销商纪律委员会提交。公司同时也会透过独立的管道或内部调查该涉嫌违规案件。公司可于任何时候展开内部调查而不受本第6章第3.2节规定的时限所约束。

### 3.2 举报违规的时限

为了防止因追究过期违规事件而导致直销权和公司的商业活动受阻，公司将不受理任何未于违规事情在第一次发生后2年内向公司的直销商纪律委员会作书面举报的违规案件。违规行为将被归类于“争议”，并在附录A的定义中进一步明确解释。

### 3.3 隐私权的平衡

公司的调查程序和争议解决程序的目的是为了在您的隐私权，和其他直销商的权利以及公司的权利之间取得平衡。因此，在争议被提交到仲裁之前，当公司认为必要时，公司会将所收到的所有资讯和证据只向您和其他涉及争议的直销商揭露。在发出任何资讯前，公司将考虑(i)争议的复杂性；(ii)隐私权和披露义务责任的平衡。如果争议被提交仲裁，所有资讯和证据将根据第7章争议的仲裁所规定的规则和程序予以提交。

### 3.4 程序

您根据合约所享有的权利取决于您是否遵守合约中的所有义务。如果公司决定您确实有违反合约的条款，则根据争议的性质，公司可自行裁量进行以下程序：(i) 立即终止您的直销权或采取本第6章第3.7节规定的任何其他适当行动；(ii) 根据第7章规定，直接交付仲裁；或 (iii) 根据下列程序处理所谓的争议：



- (a) 书面通知。您会收到公司所发的关于您违反或可能违反合约的书面通知。
- (b) 答复与公司所采取的停权措施。在书面通知所载日期起的10个工作日内，您可以书面方式提交您认为与该所谓的争议有关的所有资讯。您可以提供持有相关资料的人士的资料，连同他们的姓名和地址、其他适当的联络资讯以及所有相关文件的影印本。如果您未能回复上述书面通知或未能提供所有相关事实和资讯，公司可以自行裁量采取适当的措施。发出书面通知至作出最后决定的期间，公司有权禁止您的直销权的活动（订购公司产品、保荐下线、领取奖金等）。
- (c) 直销商纪律委员会。公司将审阅您在10天内递交的任何资料或其他来源及公司独立调查所得的任何资讯。直销商纪律委员会将对该争议作出最终决定以及公司将采取的措施(如有他的话)，并会发送一份直销商纪律委员会的决定给您。公司有权自行裁量是否发送直销商纪律委员会的决定的影本给其他相关人士。

### 3.5 直销商纪律上诉委员会

如果公司根据本第6章第3.7节立即采取行动，或直销商纪律委员会已经对于争议作出决定，则您可以在书面通知所载日期起的10个工作日内，递交您的书面上诉给直销商纪律上诉委员会。您的书面上诉应该包括您对于公司的立即行动或直销商纪律委员会的决定表示异议的陈述。在收到您的书面上诉后的90天内，直销商纪律上诉委员会将会审阅您的上诉并给予您以下的书面通知(i)其最终的决定，(ii)其需要更多时间审阅，或(iii)此事件应根据第7章直接交付仲裁。如果直销商纪律上诉委员会决定此事件应该直接交付仲裁，而您不希望参加仲裁，那么您依然会受到仲裁的判决所约束。当直销商纪律上诉委员会作出最终决定后，将会给您书面通知而您在直销商纪律上诉委员会作出决定之日起60天内可以对直销商纪律上诉委员会的决定要求仲裁。

### 3.6 公司对于违反合约行为的行动

当公司认定确实有违反合约情事发生时，公司可以自行裁量终止您的合约。此外，公司可以采取任何其他适当的行动代替终止合约，包括以下任何或所有行动：

- (a) 如果您继续不履行义务，公司会以书面通知您，表达公司的关注以及拟终止您在合约中的权利之意向；
- (b) 暂停您在合约中的权利；
- (c) 在特定的期间内，密切观察您的未来表现；
- (d) 要求您必须采取特定行动以纠正您未有履行义务的行为，以及要求您向公司提交您计划如何履行合约义务的书面说明；
- (e) 停止履行公司在合约下的义务和暂停您在合约中的特权，包括但不限于，终止或暂停您领取奖金的权利、停止您在公司活动或媒体（刊物、录像等）上被表扬的权利、终止您参加公司或直销商主办的活动的权利、停止您订购公司产品的权利、停止您根据销售奖励计划获晋升的权利，或终止您参加成为国际保荐人的权利；降低您的名衔和终止您领取来自您一层或多层的下线组织业绩的奖金的权利；终止您作为直销主任被认可和依销售奖励计划领取奖金的身份或资格；

- (f) 扣除您从您个人或您全部或任何部分下线组织的销售中所赚取的全部或任何部分的奖金；
- (g) 将您的全部或部分下线组织转予另一保荐人；
- (h) 从您的直销权追回因违约造成的任何损害赔偿；
- (i) 采取任何公司认为适当的行动以保护公司及其直销商网络；及
- (j) 寻求禁制处分或任何其他法律允许的补救措施。

### 3.7 立即行动

如果公司自行裁量某争议需要立即采取行动，或公司已事先通知您将会就有关违反或于通知中所描述的类似行为立即采取行动，则公司可以采取任何适当的立即行动或补救措施，包括终止您的直销权，或您领取任何奖金的权利。公司将以书面通知您公司所采取的行动。您可以根据本第6章的规定在10个工作日内对公司采取的行动提出上诉。

### 3.8 救济措施

公司保留自行裁量以行使任何救济措施的权利。公司未能或延迟行使该救济措施并不代表公司放弃采取该等救济措施的权利。

### 3.9 您的合约的终止

- (a) 根据本第6章第3.9节的规定，(i) 您可以随时以书面通知公司终止您的直销权；(ii) 公司可根据本第6章的条款终止您的直销权；及(iii) 当您连续或超过12个月在您的直销权中没有从事任何商业活动，公司可终止您的直销权而无须发出通知。
- (b) 如您终止您的直销权，终止生效日期将以较晚者为准：(i)在公司收到您的书面终止通知书的当日，或(ii) 在您的书面通知上指定的日期。
- (c) 终止您的直销权将导致您失去作为直销商而得到的所有权利及利益，包括永久失去您的下线组织。在您的直销权被终止之后，不管是由您或公司终止，您可向公司递交一份新的直销商协议书再次申请成为直销商。递交一份新的直销商协议书是一个必定的要求，不论您申请成为您的前保荐人之下或一位新的保荐人之下的直销商。
- (d) 一旦不管任何理由终止了直销权，如对直销权 (包括任何被指控违反或实际上违返合约) 有任何悬而未决的调查，及 / 或尚未解决的法律问题，在公司完成所有调查及/或法律争议以及所有处罚均已完结之前，该已终止的直销权的下线组织不可以递升。
- (e) 在合约撤销、终止、或期满后，第5章规定的义务仍继续有效。任何其他条款或条款的一部分，按照它们的性质，应在合约撤销、终止、或期满后仍继续有效。

# 第7章 仲裁

---

## 1 什么是强制性的仲裁

为了快速解决所有争议，公司已拟定一强制性的仲裁程序。仲裁是指由您、公司及任何其他牵涉争议的直销商选择一位公正的第三人处理争议。仲裁人作为一位裁判员，将会听取各当事人提出的证据，并作出一个具有约束力的判断。仲裁人的判断是可依法经法院强制执行的判决。仲裁的目标是要比一般的法院诉讼，以更快速、经济以及较不正式的方式，对各当事人的分歧作出最终处理。

## 2 仲裁具有强制性并且对所有争议具有约束力

您和公司均同意具有强制性与约束力的仲裁是解决任何及所有争议的唯一途径。您放弃以陪审团或法庭审判的方式来解决争议的一切权利。仲裁的判断是最终的且不能上诉。犹他州将会是所有争议进行仲裁的唯一审判地。

## 3 争议的定义

“争议”指“任何及所有过去、现在或未来的索偿、争议、诉讼因由/诉因或投诉，不论基于合约、侵权、条例、法律、产品责任、衡平法、或任何其他诉讼因由/诉因，(I) 因合约或与合约有关而引起的，(II) 您和其他直销商之间因直销权或与直销权有关而引起，或因您作为公司的独立订约人的业务关系而引起的，(III) 您和公司之间的，(IV) 与公司或公司其过去或现在的关系企业、所有权人、董事、行政人员、雇员、投资者、或供应商有关的，(V) 与产品有关的，(VI) 关于公司处理任何其他事务而影响您的直销权，或因公司的业务引起或与公司的业务有关的，包括您不同意公司所作之纪律处分或合约解释。”

## 4 调解

调解是由中立的第三人尝试解决各当事人之间的争议的一个程序。调解人的目标是增加争议双方的相互了解并且说服他们互相调整其对对方的立场，以及希望调解彼此的争议。如参加直销商纪律委员会的所有当事人均同意调解，则公司将委任由公司外聘之法律顾问在其位于美国犹他州盐湖城之办公处进行调解。调解将以英语进行。调解所需的所有费用和开支由参加调解的各方当事人平均负担。如不是所有当事人均同意调解，则有关争议将按本第7章之规定提交仲裁。

## 5 要求仲裁

为了方便参考，所有参与直销商纪律上诉委员会程序的所有当事人，以及将会参加仲裁的人士，包括公司，可以被视为本第7章所述的“参与者”。从直销商纪律上诉委员会的决定日起的60天内，任何对直销商纪律委员会所作的决定不满意的参与者，可以书面通知所有其他参加直销商纪律上诉委员会程序的参与者，要求将该争议提交另一中立的第三人仲裁人进行仲裁（“仲裁申请”）。

若未能及时提交仲裁申请将构成接受直销商纪律上诉委员会所作的决定，并且所有参与人均同意遵守该决定。在收到仲裁申请后的合理时间内，公司将透过其外聘的法律顾问，联络所有参与人有关仲裁日期及提供一份可能的仲裁人名单。

## 6 仲裁程序

### 6.1 仲裁规则；仲裁地

仲裁将由所有参与人均同意的一位专业仲裁人进行处理。仲裁将依据犹他州统一仲裁规则进行。仲裁将于公司外聘之法律顾问位于犹他州盐湖城的办公处进行。

### 6.2 发现真实

仲裁人可以要求参与人在进行仲裁前交换资讯，包括但不限于，出示所要求的文件，交换证人证词的摘要以及证人和参与人的证词。另外，经所选定的仲裁人的批准，参与人可递交一份仲裁前的摘要，概述诉讼因由/诉因和事实背景。

### 6.3 仲裁日期

除非所有参与人均同意延长仲裁的期限，仲裁将于提交仲裁申请日后6个月内举行。

### 6.4 语言

仲裁将以英语进行，若参与人提出要求并愿意承担费用，相关文件和证词可以被翻译成提出请求的参与人所选择的语言。

### 6.5 不接受集体起诉

仲裁或任何其他司法程序，不会对集体起诉之争议进行判决。

### 6.6 允许的出席者

参与人仅限于直销商协议书中列明的人士，以及每位参与人不得有超过两名律师出席。

### 6.7 仲裁的费用和开支

仲裁人的所有开支和费用将由参与仲裁的参与人平均负担。

### 6.8 仲裁结果

- (a) 仲裁的判决将是终局结果并且具有约束力。它将是参加仲裁的所有参与人间所有索偿和争议的完全解决。仲裁人作出的判决可以交由犹他州的任何法院强制执行。参与人的所有上线直销商和下线组织均受仲裁的最终裁决所约束。
- (b) 仲裁人将会依据适用之法律规定及所提供之事实，以书面作成判决。参与人按仲裁所花的时间、开支、以及所引起的不便，包括仲裁费用和律师费，仲裁人有权决定参与人须承担的金额。然而，任何争议均不允许含有惩罚性的赔偿金。**任何参与人、或公司、或任何公司的关系企业、行政人员、董事、雇员、投资者、或供应商，都不会承担任何惩**

罚性的、附带的、随之发生的、特别的或间接的赔偿的任何责任，包括将来收益或收入的损失，或因违约或涉嫌违约或因作为独立订约人及公司产品的直销商的参与人的任何行为、疏忽、或其他举动所造成的商业信誉或机会的损失。

## 6.9 保密

仲裁的整个过程是不会向公众公开并且应保密的。除非是法律的要求以及公司使用仲裁人的判决是为了作为决定将来的争议的判例，如未获得所有参与人的事前书面同意，不论任一参与人或仲裁人都不可透露任何仲裁的存在、内容或结果。

## 6.10 执行判断；禁制措施

尽管有本仲裁政策，任何参与人亦可向美国犹他州有管辖权的法院，或如有需要，向任何其他有管辖权的法院申请裁决(i)执行仲裁人作出的仲裁判决或禁制措施，或(ii)于任何仲裁程序之前，或审理期间或在作出判决后，寻求暂时的限制令、初步的禁令、或其他禁制措施。法院对任何诉讼所制定的合理措施，或执行仲裁判决或命令，将不构成任何参与人放弃对仲裁提交任何争议的义务。

## 6.11 继续有效

您同意任何合约或您与公司之间的任何其他协议终止或期满后，您的仲裁协议继续有效。

## 7 第三人申诉

为保障公司、其资产及商誉不因第三人(非直销商)之索偿或争议而受到损害，公司要求下列事项：若直销商在使用公司专有财产时被控侵害任何第三人(而该人并非直销商)的任何专有权利，或在进行公司直销商之商业行为时成为其他人士之索偿或诉讼对象，或直销商所面对之索偿或诉讼可能直接或间接地影响或危害到公司、公司的商誉或任何各种有形或无形资产时，受影响的直销商应立即通知公司。公司经给予直销商合理的通知后，可自费采取其认为必要的各项行动（包括但不限于监控相关的任何诉讼或和解磋商），以保障公司、其商誉、以及有形和无形财产。对于所面对的索偿和诉讼，直销商如未得公司同意，不得任意采取行动，但公司不得无正当理由拒绝同意。



# 第 8 章 一般条款

---

## 1 一般条款

### 1.1 修订合约

公司特别保留对合约作出任何修改之权利。修改之合约条款，须于修订生效前 30 天在公司网站上、以直销商联络的正常通讯途径或以本第 8 章第 1.6 节规定的通知方式进行公告。您同意该经修改之合约条款在有关通知公告 30 天后即告生效，并自动纳入您与公司所订立的合约条款中，具有法律约束效力。该等经修改之条款生效后，只要您仍继续作为直销商从事任何商业活动或领取任何奖金，即表示您接纳新的合约条款。

### 1.2 弃权声明和例外

公司可自行酌情决定，放弃对直销商的违约行为采取或作出例外的相应行动的权利。公司如放弃任何对违约行为采取相应行动或公司对合约之任何条款作出任何例外的行动，须以书面方式为之以及并不能被理解为公司放弃对其后或其他的违约行为采取相应行动或给予例外予任何其他人士。公司可自行酌情决定行使合约所赋予的任何权利或特权。公司作出的任何例外，或任何暂未或延迟行使合约所赋予的权利或特权，并不能诠释为公司将来同样给予例外或放弃使用该等权利或特权。

### 1.3 完整的合约

合约是最终表达您与公司就合约内一切事宜达成共识及协议的文件，并取代双方所有之前或同时以口头或书面形式达成的一切协议。所有先前就合约事宜所作的记录、备忘录、说明、讨论及叙述亦随之失效。除非符合本政策与程序的规定，否则不得更改或修订合约。同时，不得以之前的任何口头或书面协议作为驳斥合约存在的证据。

**如合约条款与公司雇员或其他直销商作出的口头阐述互有出入，则以合约条款为准。**

### 1.4 合约条文之可分割性

如合约之任何条款在某法律管辖区域内被禁止行使、不具法律效力或不能执行，则仅该条款在该法律管辖区域内禁止行使、失效或不能执行。如合约之条款被禁止行使、不具法律效力或不能执行，合约之任何其他条款未随同失效或不能执行，亦未导致该条款在任何其他法律管辖区域内失效或不能执行。

## 1.5 准据法/管辖权

美国犹他州将是仲裁或解决任何其他争议的唯一地点。合约的作成地是美国犹他州，以及有关合约将按照美国犹他州有关的法律管辖、解释和诠释，其他被选择的法律将没有效力。任何及所有争议包括有关仲裁条款的有效性、仲裁地点和管辖权之唯一审判地为犹他州盐湖城。您同意将涉及私人的争议交由美国犹他州内任何法院裁决，并放弃对不适当的地点提出任何异议。

## 1.6 通知

除非合约另有规定，合约所要求或同意发送的通知或其他通讯，均应以书面形式发出，并将透过亲自递送、传真、预付邮费之挂号邮递、快递等途径发送。除合约另有规定，若通知是亲自递送，则于送达时视为送达；若是以传真发送，则于发送一天后视为送达；若是以邮递方式发送，除非公司接到更改地址之通知，否则于寄送到直销商协议书所记载之公司总部地址 (75 West Center Street, Provo, Utah) 或直销商地址五天后视为送达。

## 1.7 继承人和权利

合约对各当事人、其继承人及其受让人均有法律约束力，并保障各当事人、其继承人及其受让人的利益。

## 1.8 标题

合约所定的标题仅供方便参阅之用，并不会限制或影响合约各条款规定。

## 1.9 内部参考

除非另有说明，否则本文提及的所有章或节均指本政策与程序中的章或节。

## 1.10 多元化和性别

本文的所有文字将会被视为包括复数和单数和包括所有性别。

## 1.11 翻译

如合约的英文版本跟任何翻译版本有任何差异，则以英文版本为准。

# 附录A - 专有名词定义之词汇表

---

## 推广材料

为销售产品、招募他人作为准直销商或为训练直销商之用的任何电子、印刷、口头介绍或其他材料，而当中提及公司、公司产品、销售奖励计划、或含有商品名称或标志、并可能包括个人化的推广材料。

## 核准经营市场

公司以书面指定正式开放给所有直销商经营业务的国家或市场。

## 实益权益

对于直销权：

不论是直接或间接的任何利益，包括但不限于任何所有权、现在或将来收取利益（不论是否与财务有关）的权利、参加公司主办的旅游和其他活动的权利、以批发价购买产品的权利、任何形式的表扬或其他与直销权有关的有形或无形的权益。

任何人士在其配偶或同居人之直销权中拥有实益权益。

如某人士是列名于某商业机构的商业机构表格中、则该人士将被视为在该商业机构的直销权中拥有实益权益。任何人士在该商业机构中拥有实益权益将被视为在该直销权中拥有实益权益。

如某人士以附加参与人的身份列名于共同参与表格中，则该人士将被视为在该直销权中拥有实益权益。

对于直销公司：

不论是直接或间接的任何利益，包括但不限于任何所有权、现在或将来收取利益（不论是否与财务有关）的权利、参加直销公司主办的旅游和其他活动的权利、以批发价购买直销公司产品的权利、任何形式的表扬、及其他与直销公司之直销权有关的有形或无形的权益。任何人士如 (i) 其配偶或同居人，或 (ii) 某人在该商业机构中拥有实益权益；或 (iii) 如在该其他人士的直销权中享有利益 (财政上或在其他方面) 的任何其他人士，则该人士将被视为在直销公司的直销权中拥有实益权益。

## 蓝钻直销商的互联网营销网站

上述网站是指：(i) 目前享有蓝钻石级或更高级别之直销商所拥有、营运、或提供资料的网站；及 (ii) 正式在公司登记并遵守现行的登记通知规定。

## 奖金

指公司根据直销商、其下线组织及其自立直销主任销售产品之总数，并符合销售奖励计划中的所



有规定而付予给直销商的报酬。奖金乃按月计付。

### **商业活动**

指有利于、推广或协助直销业务的任何活动，包括签署直销商协议书、向公司购买产品或退货、保荐及/或招募新直销商、使用信用卡、送货服务、或公司自行裁量认为是对公司重要之业务推广任何其他活动。

### **商业开发活动**

指有利于、推广、协助、或以任何方式支援业务、发展、销售或推荐其他直销公司的任何活动，包括但不限于销售产品或服务、推广商业机会、作为其他直销公司的代表或其中之一代表出现，允许您的名字被其他直销公司用作销售其产品、服务或事业机会，代表其他直销公司进行保荐或招募，作为其他直销公司的董事会成员、行政人员、代表或直销商、或拥有所有权、或直接或间接地拥有任何其他实益权益。

### **商业机构**

任何商业机构，例如公司、合伙企业、有限责任公司、信托机构或其他根据其组织所在地合法成立的营业组织。

### **商业机构表格**

指作为直销商协议书一部份的补充文件。商业机构必须填妥一份商业机构表格并由商业机构的每一位参与者签署以申请成为直销商。商业机构表格必须列明所有合伙人、股东、委托人、行政人员、董事、组织成员或在该商业机构中拥有实益权益的任何人士。

### **创业锦囊**

创业锦囊是以成本价发售，非营利的，是成为直销商唯一需要购买的产品。创业锦囊内有政策与程序、销售奖励计划、直销商协议书、商业机构表格、共同参与表格以及其他销售及展示材料，用以协助直销商开展和进行其独立业务。

### **业务辅销品**

为销售产品、招募他人成为准直销商或为训练直销商之用而制作的任何电子、印刷、音频或录影介绍或其他材料，而当中提及公司、公司产品、销售奖励计划、或含有公司商品名称。

### **业务辅销品及辅助服务**

此词汇包括业务辅销品和业务辅助服务。

### **业务辅助服务**

为销售公司产品、招募他人作为准直销商或为训练直销商之用的任何服务或业务辅助工具。

### **同居人**

指与直销商同住，犹如其配偶但没有经过注册结婚之人士。

## 佣金銷售價值

佣金銷售價值是每月從公司購買可獲發佣金之產品及服務，根據銷售獎勵計劃計算獎金和佣金的方式計算出來的貨幣價值。佣金銷售價值相等於產品或服務之批發價，扣除任何稅項、快速創業獎金，及個人銷售業績之折扣（自動購貨計劃、網上交易等）。考核要求將根據個人銷售業績和小組銷售業績而定。

## 公司

Nu Skin International, Inc. (如新國際有限公司) 及其關係企業，包括Nu Skin Enterprises Singapore Pte. Ltd.。

## 公司核准的業務輔銷品

經公司書面核准可以在特定授權之國家或市場使用的行銷材料。

## 機密資料

所有向您披露或由您發現，與公司有關的所有私人的、機密的及/或專有的資料，包括但不限於智慧財產權、商業秘密、網絡、個人資料、銷售業績和組織下線名單、說明書、草案、政策、程序、市場行銷以及策略資料、電腦軟體、培訓資料、非公開的財務資料以及任何此類資料的副本、筆記或任何其他公司認為對其業務具有專有的、高度敏感的、或有價值的資料。

## 合約

直銷商與公司之間的協議，包括：本政策與程序、銷售獎勵計劃、直銷商協議書、商業機構表格、共同參與表格、補充服務、國際保薦協議書、訂購產品協議書、仲裁協議書以及其他國際協議書（以下統稱「合約」）。此合約是公司與直銷商之間完整且惟一的協議。

## DCAC

直銷商紀律上訴委員會，其職責如第6章所述。

## DCRC

直銷商紀律委員會，其職責如第6章所述。

## 詳細資料更改表格

於第1章第3.1(b)節中提及的表格，必須填寫及提交公司以更改直銷權資料。

## 直銷公司

指採用獨立訂約人作為銷售人員之公司，獨立訂約人銷售產品和服務係依據單層次或多層次的獎勵計劃按 (i) 他們本身的銷售業績，及/或 (ii) 已簽署合約並加入在該獨立訂約人之下之其他獨立訂約人所銷售相同產品和服務的銷售業績，而獲得獎金。

## 爭議

定義在第7章第3節。

## 直销商

经公司核准依据合约购买及零售产品与服务、招募下线直销商以及根据销售奖励计划的规定领取奖金的独立订约人。直销商与公司之间的关系由合约所规范。

## 直销商协议书

直销商的申请和协议书(包括, 商业机构表格或共同参与表格 (如适用)), 均必须填妥并提交给公司, 以申请成为直销商。

## 直销商组织

由直销商为特定的下线直销商所建立的组织, 提供销售辅助、激励、或培训资料、网站订阅、业务辅销品及辅助服务、培训课程、表扬活动、领导或其他商业推广工具。

## 直销权

一个由个人或商业机构与公司签订合约而成立的直销商户口。

## 下线组织

指由直销商在其销售组织内所直接保荐或与保荐有直接连结的一组直销商。

## 直销主任

指已达到销售奖励计划所规定的主任考核资格的直销商。直销主任将自其上线保荐组织中脱离, 而其销售业绩不会计入上线保荐人的业绩总分或维持销售业绩及衔头的条件中, 但上线保荐人仍然可以依据销售奖励计划的规定, 持续从下线直销主任的小组销售业绩中领取自立直销主任奖金。

## 小组销售业绩

直销商的个人销售业绩, 加上其下线组织中所有直销商的个人销售业绩(但不包括其自立直销主任及其下线组织的销售业绩)。

## 国际保荐人

指直销商凡具有良好信誉, 并根据国际保荐协议书, 获准在其首次与公司建立直销权的国家、市场、地区或其他政治管辖区域以外的核准经营市场作为保荐人。

## 互联网行销网站

「互联网行销网站」是指网路上的任何网站 (a) 主要用于 (或用于其中重要部分) 张贴或交流有关公司的资讯、产品、或销售奖励计划 / 收入机会, 或 (b) 其中包含「网路行销资料」。网路行销资料是指非经公司制作以及批准张贴在个人部落格、脸书 (facebook) 页面和社交网站上有关公司的行销资料、产品、或销售奖励计划 / 收入机会。

## 共同参与表格

指一份补充文件, 而该文件是直销商协议书的一部分。共同参与表格必须由申请成为直销商的个

别人士以及每一位希望以参与人身份经营该直销权的人士填写和签署。共同参与表格必须列出共同参与直销权的所有参与人。

### 授权协议书

为公司与蓝钻石级别直销商之间的协议，规范蓝钻石级别直销商在其业务辅销品及辅助服务以及在网站上使用公司特定商标、商品名称权利的授权使用。

### 网络

公司的直销商和顾客网络以及所有记录上述网络或成员的各种名单，包括但不限于，任何及所有由公司搜集有关直销商和顾客的联络或个人资料。

### 非原居国

直销商原居国以外的核准经营市场。

### 参与人

在某商业机构或直销权中拥有实益权益的任何人士。

### 人士

指个人或商业机构。

### 个人化的宣传材料

印有公司名称或标志以及直销商姓名、地址、电话号码及其他个人联络资料的名片、信笺、文具、信封、便条纸、自动黏贴标签、名牌或直销协会名片。

### 个人销售业绩

直销商在一个月内向任何指定的关系企业购买产品，作为转售予顾客之用，而累积的业绩。直销商所购买的产品如只供个人使用将不会获得任何奖金。

### 政策与程序

本文件（包括补充政策）所刊载，用以规范直销商应如何经营其业务，以及规范相关当事人之间的权利与关系的政策。

### 产品

公司在各核准经营市场之关系企业所销售的产品和服务。

### 原居国

如果直销商协议书是由您个人所签订，其生效的国家/市场也就是您作为公民或合法的居民的国家、市场、地区或其他政治管辖区域。如果直销商协议书是由商业机构所签订，如企业公司、合伙企业、有限责任公司、或任何其他形式的商业机构，您的商业机构是根据您原居国之国家、市场、地区或其他政治管辖区域的法律合法设立，同时该商业机构的每个成员在该原居国具有适当

的开展业务的合法授权，并且您的直销商协议书生效的国家/市场也就是您的原居国。

#### 销售奖励计划

列述公司对直销商计付奖金的条件及其他详细规范的特定计划。

#### 保荐人

成功介绍另一名人士成为其直属下线组织内直销商的直销商。

#### 未核准经营市场

任何并非核准经营市场的国家或市场。

#### 网址

全球资源定位器或网页地址。

# 附录B

## 蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务

---

### 1 蓝钻直销商的业务辅销品

#### 1.1 遵守法律及政策与程序

蓝钻直销商的业务辅销品必须遵守本政策与程序，以及所有适用的法律和规则，包括其他人士的任何智慧财产权。您对您的蓝钻直销商的业务辅销品的内容负全部责任。蓝钻直销商的业务辅销品的登记仅仅是为了追踪目的，公司并没有责任确保您的蓝钻直销商的业务辅销品符合适用的法律和规定。登记程序并不代表是公司的法律意见，公司强烈建议您应该就有关您的蓝钻直销商的业务辅销品的合法性与否向您的法律顾问咨询专业意见。

#### 1.2 出版者的识别

蓝钻直销商的业务辅销品必须显著地標示 (a) 辅销品是「独立直销商所制作」，以及公司可以要求标示其他注释以供识别该辅销品是直销商所制作的，和 (b) 出版该蓝钻直销商的业务辅销品的蓝钻直销商的姓名和住址。例如：「本辅销品由Nu Skin International, Inc. (如新国际有限公司)的独立直销商John Doe所制作，[住址]」。您不可以陈明、建议或暗示蓝钻直销商的业务辅销品是经公司制作、批准、认可、提供或推荐的。

#### 1.3 公司制作物内容的使用

蓝钻直销商的业务辅销品可以使用公司指定的公司制作物的内容，例如图片、录影和产品的描述，以及销售奖励计划，于 (i) 蓝钻直销商的业务辅销品，和 (ii) 您打算于某授权市场使用该辅销品。在蓝钻直销商的业务辅销品中使用任何公司商标、商品名称、口号、或受著作权保护的资料及任何公司制作物的内容，必须遵守在授权协议书中的条款。如果您使用公司制作物的内容，您不能更改其内容并须清楚地表明公司对该内容拥有著作权。公司有权酌情保留随时取消对上述使用任何公司制作物的资料的权利。

### 2 蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的销售

#### 2.1 销售前的登记要求

在向其他直销商销售蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务之前，您必须根据第3章第6节的规定向公司登记蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务并得收到登记通知。

## 2.2 业务重点是销售产品

您业务的主要重点必须放在销售消费性的产品上。蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的销售不能成为您主要的收益来源。公司建议蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务应按成本价出售，不管如何，您必须以合理的价格出售。为符合本原则，您也不可以向其他直销商提供任何奖励以销售蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务予其他直销商和顾客。例如，您不可以直接或间接地支付奖金给销售蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务给其他直销商或顾客的直销商，或转介蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的潜在购买者给您的直销商。

## 2.3 不强制购买；不销售给准直销商

您不可以要求任何准直销商以购买业务辅销品及辅助服务作为加入成为直销商的一个先决条件。您也不可以陈述、建议、或暗示：

- 公司或蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务是加入或成功经营业务的必须或必要条件；
- 公司或蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务是得到上线支援和培训必须或必要的条件；
- 蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务是由公司所制作或出售；或
- 公司批准、认可或推荐该蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务。

在准直销商尚未向公司递交申请成为直销商前，您不可以向其销售任何公司或蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务。

## 2.4 退货政策

就有关蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的销售，您必须提供与公司的业务辅销品相同条件的退货政策。您必须对于购买日起60天内要求退回任何未经开封及可以重新销售的蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务，退回其购买价格的100%。

## 2.5 公开声明

在第一次销售蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务给某位直销商时，您必须向其提供一份业务辅销品的公开声明。您可从「我的办公室」的网站上取得所需的业务辅销品的公开声明影本。您应该定期查阅网站的资讯以确保您手中的公开声明是最新版本。在购买蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的同时，您如有依据下文第2.6节的规定给予收据，则视为已履行本第2.5节所规定的责任。

## 2.6 收据

您必须提供收据给所有购买蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的买方。您的收据必须符合第2章第6.3节的规定并包括披露以下的内容：

您无须购买任何业务辅销品或服务以使您成为如新直销商。



「本业务辅销品或服务是由Nu Skin International, Inc. (如新国际有限公司) 的独立直销商所制作和发行而不是由Nu Skin International, Inc. (如新国际有限公司) 制作和发行。虽然某些直销商可能认为该等产品和服务有助于他们开展如新业务，但购买上述产品和服务不是您成为直销商的必要条件，及不会因您已购买上述产品和服务而保证您一定会成功。拒绝购买上述产品和服务并不会影响您的上线应提供给您培训和支援的责任。Nu Skin International, Inc. (如新国际有限公司) 未有批准、认可、推荐或支持此等资料和服务。您花费在此等资料上的支出应该合理并且所花费的金额应该与您的业务和销售量有关。

如果您希望退回业务辅销品或服务，您只可以向对您出售业务辅销品或服务的直销商要求退款。如您在购买日后60天内退还任何未经开封及可以重新销售的业务辅销品或服务给售卖者至该收据所列明的地址，您可以获得原购买价100%的退款。」

倘若您以订阅形式，或直销商对于每次购买没有明确要求的其他方式（例如每月的网路使用费）提供蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务，则您必须为首次订阅或订购和任何随后的收据中载明包括以下的词句：「您可以随时以书面或电子通知书的方式寄至 [插入姓名和联络资料（包括电子邮件）] 终止您的 [订购/订阅等]。」

## 2.7 遵守法律规定

销售蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务及任何蓝钻直销商的业务辅助服务的履行，必须遵守本政策与程序和所有适用的法律和规则，包括但不限于就有关消费者隐私、资料保护、反电话骚扰规则、反垃圾邮件规则 and 任何关于消费者保护的律。您承担全部责任以确保您会遵守所有适用的法律，以及如公司因您的违法行为而招致任何责任，您将对公司负责。我们鼓励您就有关遵守此等法律和规则的事宜咨询您自己的法律顾问。尽管公司可以审查蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务并可以要求修改该资料，然公司的审查及许可销售该蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务，并非是公司的法律建议也不以任何方式表示该资料系符合所有适用的法律规定。

## 2.8 负担能力

您必须确保销售给另一位直销商的任何蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的数量与费用相对于该直销商的业绩和奖金是合理的。您不可以鼓励直销商以借款负债方式购买公司或蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务。

## 2.9 禁止在公司活动中进行销售活动

您不可以公司在公司所协办及主办的全部或部分会议或活动中展示、推广或销售任何蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务。



## 2.10 网页

虽然您可以让其他直销商使用您的网页并收取合理的费用以补贴您提供服务的花费；然而，如未取得公司事前的书面批准，您不可以销售复制或网页格式给其他直销商。

## 2.11 公司保留权利；限制性契约

- (a) 您同意，销售蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务给其他直销商的权利是附有条件的，所有与购买蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的直销商有关的资料均属公司资产，包括他们的联络资料。您同意，如您终止您的直销权，您将：*(i)* 立即把所有该等资料和任何副本归还给公司或作销毁；及 *(ii)* 不得为任何用途而使用该等资料。
- (b) 鉴于公司允许您行销并销售蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务给其直销商，您在此同意，在您作为直销商期间及此后两年，您将不会以任何方式，直接或间接招募、教唆、或保荐任何直销商（包括向您购买蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的任何直销商），以 *(i)* 建立关系，*(ii)* 推广、销售或购买产品或服务，*(iii)* 参加为售货人员，*(iv)* 或以其他方式与其他直销公司联系在一起，或鼓励任何直销商或顾客这样做或终止和公司的关系。此责任在合约终止后仍然继续有效。

## 2.12 记录

您必须就有关蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的任何销售，保留准确和完整的记录，包括制作成本费用的财务记录以及自销售蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务产生的利润。如公司提出要求，您必须提供该记录给公司审查以确认您是否有遵守本政策与程序有关任何销售蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的规定。您必须立即并完全地遵从公司任何审查您的直销权纪录的要求。

# 3 蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的登记

## 3.1 登记的申请

- (a) 为了登记蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务，您必须向公司提交一份登记申请书连同一份被提议的蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的副本以及其他辅助文件。登记申请书内容包含管理您所制作和发行的蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的特别条款及条件规定。依据登记申请书而发出的登记通知将于发出日起两年内有效。在有效期满前，任何额外提出的蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务，将会被作为在公司记录中的目前登记申请书的附录。当该登记通知效期届满时，您必须提交一份新的登记申请书以继续使用任何之前已递交的蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务，或提交任何新的蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务。

- (b) 申请书可以从「我的办公室」网站或致电直销商纪律部或您的客户经理处索取。公司可以要求您修改您提议的蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务，因此在未收到公司的登记通知前，您不要将该资料制作的多份副本或支出其他庞大的费用。若您不遵守此规定，公司可要求您销毁该副本、支付重印蓝钻直销商的业务辅销品的费用或其他不必要或重复的费用，而公司将不会补偿您此等费用。

### **3.2 附加文件；审核权利；修改**

当公司收到您的登记申请书时，公司将审核该申请书和所递交的相关资料，并可自行酌情对您的蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务提供任何适当的修改建议。公司可以要求您提供适当的附加文件、辅助文件和法律意见。公司有权随时审查您的蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务，包括在发出登记通知后的额外的审查。您必须提供公司对审查蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务所需的任何密码或身份识别码。根据任何此类审查，公司可自行裁量要求您到您的蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务作出修改。如果公司通知您必须做任何须要的修改时，您必须立即到您的蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务作修改；并且不能再继续使用、提供、销售或执行任何未根据公司指示进行修改的蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务。

### **3.3 申请费用**

公司可为申请登记蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务而收取合理的费用。

### **3.4 登记通知**

在审核登记申请书之后，公司将决定是否对该直销商的业务辅销品及辅助服务的申请发出登记通知。公司有权自行酌情决定和没有义务必须为登记申请书发出登记通知，以及公司可酌情拒绝发出登记通知。在该情况下，您不可以使用、提供、销售、或执行登记申请书所称的蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务。如公司决定发出登记通知，公司将把登记通知寄送至您在申请书中所载明的地址。

### **3.5 登记的更新；撤销**

- (a) 登记通知将会注明该登记通知的有效日期。如果通知的效期已满，除非您已向公司再次递交资料并得到公司为该蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务所发出的新通知，否则您不可以继续使用、提供、销售或执行任何业务辅销品及辅助服务。您希望延展的资料将作为您目前在公司记录中的登记申请书的一部份，并根据相同的程序处理。如您的登记申请书效期已满，则您必须递交一份新的登记申请书以及您希望延展的任何蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务。
- (b) 对于任何违反本政策与程序的行为，公司保留自行酌情决定随时终止及撤销任何登记通知的权利。如登记通知被撤销，则您必须立即停止使用或派送该蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务。公司不会负责也不会补偿您因登记通知被撤销而已产生的制作蓝钻直销商的业务辅销品及辅助服务的任何费用。